

Claude ALPHANDÉRY

banquier, président du Conseil national de l'insertion par l'activité économique
(1960)

L'Amérique est-elle trop riche ?

Un document produit en version numérique par Jean-Marie Tremblay, bénévole,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi
Courriel: jean-marie_tremblay@uqac.ca
Site web pédagogique : <http://www.uqac.ca/jmt-sociologue/>

Dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales"
Site web: http://www.uqac.ca/Classiques_des_sciences_sociales/

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi
Site web: <http://bibliotheque.uqac.ca/>

Cette édition électronique a été réalisée par Jean-Marie Tremblay, bénévole, professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi à partir de l'article de :

Claude Alphandéry,
[banquier, président du Conseil national de l'insertion par l'activité économique]

L'Amérique est-elle trop riche ?

Paris : Calmann-Lévy, Éditeur, 1960, 177 pages. Collection : Questions d'actualité.

[Avec l'autorisation de l'auteur accordée le 2 avril 2006 par l'intermédiaire de M. Robert Fossaert, ami et complice de longue date de l'auteur.]



Courriel : robert.fossaert@wanadoo.fr

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times New Roman, 14 points.

Pour les citations : Times New Roman 12 points.

Pour les notes de bas de page : Times New Roman, 12 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2004 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format : LETTRE (US letter), 8.5'' x 11''

Édition numérique réalisée le 10 avril 2006 à Chicoutimi, Ville de Saguenay, province de Québec, Canada.



Table des matières

Avant-propos

Chapitre I. Impression d'ensemble sur une civilisation de masse

- L'étendue. - Un creuset de races diverses. - Des particularismes à l'uniformité.

I. Transformations rapides

- Cent cinquante ans d'Histoire. - Le développement des « suburbs ». - Que reste-t-il des cités ? - Pourquoi faut-il bouger ? - Mobilité sociale. - ...Mais facteurs de rigidification. - La nouvelle bureaucratie.

II. L'abondance

- Signes d'opulence ... - ... Mais des trous de pauvreté. - Deux sortes de pauvretés. - Situation de la classe ouvrière.

III. Impression d'égalité

- Un budget type. - Facilités inaccessibles. - Un budget moins serré. - Distinctions dans le rang social. - Classe ouvrière et, classe moyenne. - Une frange opulente. - Les riches devant l'impôt.

IV. Une civilisation de masse

- L'U.R.S.S. et l'Amérique.

Chapitre II. Une consommation exubérante

- La consommation, pôle de l'économie. - Une parenthèse sur la femme américaine. - Créer de nouveaux désirs.

I. L'Amérique n'est pas seule au monde

- Le jeu de quilles électroniques et l'Hindou affamé. - Progression ralentie. - Prix trop élevés. - Exportations inadéquates.

II. Les défauts internes

- L'insuffisance des services publics. - Les Spoutniks et l'Amérique. - Retard de l'automatisation.

III. Peut-on réorienter l'économie ?

Chapitre III. Le malaise américain

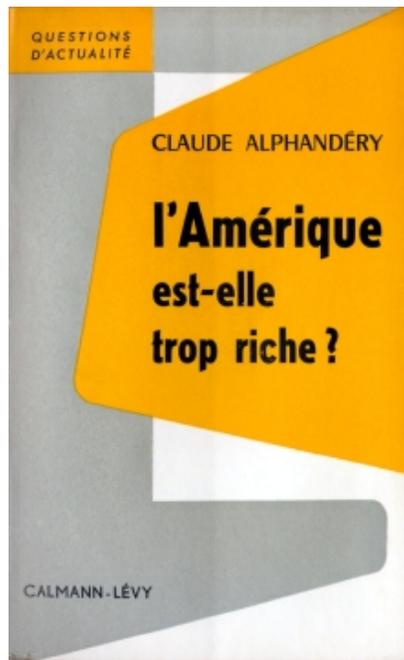
- Les aspirations des classes riches... - ...Et celles des bureaucrates. - L'intervention des mass media. - Est-ce un phénomène spécifiquement américain ? - Réactions sociales contradictoires. - Un malade qui sécrète des anticorps.

Chapitre IV. Où va l'Amérique ?

- L'opinion des « conservateurs ». - La classe ouvrière. - Force du syndicalisme. - ...Et ses faiblesses. - Nouvelles formes de lutte antisyndicale. - Position actuelle du syndicalisme. - Les underdogs : noirs et Porto-Ricains. - Les intellectuels. - La gauche a-t-elle cessé d'exister ? - Le flux et le reflux du maccarthysme. - Les conditions de changements radicaux.

Claude Alphonandéry,
Banquier, président du Conseil national de l'insertion par l'activité économique

L'AMÉRIQUE EST-ELLE TROP RICHE ?



Paris: Calmann-Lévy, Éditeur, 1960, 177 pages.
Collection: Questions d'actualité.

(Présentation du livre et de l'auteur)

Texte au verso du livre

[Retour à la table des matières](#)

L'Amérique a mis sur pied une industrie remarquable ; elle a su créer l'abondance ou l'aisance pour de très larges couches de la population. Mais elle enregistre un excédent chronique de sa capacité de production qu'elle ne parvient à utiliser, ni pour combler les trous de pauvreté qui subsistent, ni pour satisfaire certains besoins de la collectivité, dont la privation commence à peser sur la société américaine et nuit aux progrès économiques ultérieurs, ni enfin pour développer son commerce extérieur et son aide aux pays sous-développés.

L'auteur analyse objectivement ces aspects positifs et négatifs ; après avoir montré par quelques traits caractéristiques comment se manifeste aujourd'hui l'abondance à l'échelle des masses américaines, il met en lumière le rôle et le caractère de la consommation dans l'économie des U.S.A. : stimulée par des méthodes de vente et des moyens publicitaires souvent extravagants, elle parvient jusqu'ici à maintenir un climat de prospérité. Mais elle entraîne des désordres économiques croissants et un malaise social que les Américains commencent à apercevoir.

La prise de conscience de ce désordre et de ce malaise est encore à ses débuts. Des facteurs internationaux et plus particulièrement le défi soviétique contribueront à l'accélérer, préparant ainsi des changements politiques importants. C'est ce que Claude Alphandéry analyse dans son chapitre de conclusion.

Avant-propos

[Retour à la table des matières](#)

ARRIVÉ aux  tats-Unis, avec des préjugés assez répandus en Europe, je me suis efforcé cependant de garder l'esprit libre et d'utiliser au mieux une propension, parfois dangereuse, à accepter une réalité pour la mieux comprendre. Très rapidement, la chaleur des contacts et même des amitiés que j'ai pu nouer m'a fait faire un pas de plus ; je me suis mis à aimer l'Amérique ; elle n'était plus pour moi ce monde sans culture et sans finesse que je redoutais.

Mes contacts étaient divers ; je m'efforçais de ne me limiter ni à un milieu donné ni à un seul ordre de questions ; il en résultait une abondance d'observateurs et des réflexions. Sur le moment, je n'essayais pas de les classer. Je me bornais   réfléchir au jour le jour, à prendre des notes après de passionnantes conversations.

Utiliser aujourd'hui tout ce matériel m'entraînerait à un travail beaucoup trop imposant et dont je n'ai pas les moyens ni le temps.

J'ai donc cherché à concentrer ma réflexion sur les problèmes de la consommation de masse :

- parce qu'elle me paraît caractéristique de la société américaine, qu'elle est au cœur d'une série de questions économiques et qu'elle explique bien des attitudes, des réactions du peuple américain ;

- parce que dans ce domaine l'évolution des pays industrialisés, notamment de la France, depuis quelques années, se fait dans le même sens que celle des États-Unis et que beaucoup proposent à notre pays les solutions américaines comme une panacée, sans se soucier des contradictions et des tensions que provoquent ces solutions ;

- parce que ces problèmes me paraissent prendre au dépourvu la pensée politique française et notamment celle des hommes de gauche alors que ceux-ci devraient, par vocation, s'intéresser à un phénomène dont dépend l'amélioration du sort des hommes.

On voudra bien prendre cet essai pour une étude très partielle, centrée sur un problème limite, mais cependant fondamental.

Chapitre I

Impressions d'ensemble sur une civilisation de masse

L'étendue.

[Retour à la table des matières](#)

De toutes mes impressions, la plus superficielle est, si j'ose dire, l'étendue du pays.

Au premier abord l'échelle est si inhabituelle qu'elle paraît inhumaine.

Les villes s'étendent en longueur et en hauteur et semblent défier les lois d'une communauté stable, avec son centre, ses monuments, ses quartiers d'affaires, de résidence. Los Angeles, la plus neuve et dans certain sens typique au point d'être caricaturale, apparaît comme une suite interminable de faubourgs reliés par des artères sans fin et parfois superposées sur trois étages. Il faut généralement plus d'une heure d'auto pour sortir d'une ville et accéder à la campagne.

Pour aller d'une région à une autre, les distances sont plus grandes qu'en Europe de pays à pays. Los Angeles est nettement plus loin de New York que Moscou de Paris. Dans les grandes plaines du Middle

West, la distance est souvent plus longue entre deux fermes qu'entre deux villes françaises de moyenne importance : Nevers et Moulins par exemple.

Puis on se rend compte que le propre des Américains est de vivre à cette échelle et d'en tirer partie pour pouvoir mieux remuer. Ils restent fiers de leurs pionniers du Far West et, dans des conditions différentes, plus faciles aujourd'hui, beaucoup ont gardé leur esprit : ils se lancent courageusement d'un endroit à un autre et ne considèrent aucune distance comme infranchissable, soit qu'ils changent de quartiers, de villes, de régions, soit que dans leur vie quotidienne ils aillent dîner chez des amis à deux heures de chez eux ou perdent huit heures dans chaque sens pour passer ce qui reste du week-end à la mer.

Bien sûr, ils font appel à la technique pour franchir les distances. Ils ont construit « the biggest bridges, the biggest tunnels in the world ». Miraculeusement la nature les aide, plaines et fleuves s'étendent jusqu'aux montagnes rocheuses et aux déserts de l'Ouest, seules barrières naturelles qui donnent d'ailleurs à la côte ouest un aspect insulaire.

Il faut noter cependant que l'automobile et plus récemment l'aviation ont réduit considérablement les distances. Le *Boeing 707* met quelque cinq heures de New York à Los Angeles, quand il ne perd pas son train d'atterrissage. Le voyage ne coûte guère plus de cent dollars ; c'est-à-dire à peu près le prix d'un dîner de quatre personnes dans un restaurant de luxe. Dans le Middle West l'avion personnel est courant. Il n'est guère plus coûteux qu'une Cadillac. À l'Université de Wyoming, quelques centaines d'étudiants prennent l'air le vendredi soir pour aller danser à Denver à cinq cents miles.

Le président Truman fut très surpris au cours de sa campagne électorale en 1948 de trouver à Dexter dans l'Iowa, petite ville que l'on pourrait comparer, *mutatis mutandis*, à La Roche-sur-Yon, plusieurs dizaines de fermiers venus dans leur avion personnel pour écouter son discours. Personne ne serait étonné aujourd'hui.

Un creuset de races diverses.

À l'étendue est liée la diversité : celle des régions, du climat, de l'heure. Il est neuf heures à San Francisco quand midi sonne au Capitole de Washington. Et s'ajoute également la diversité des hommes ; on pense généralement aux différentes origines européennes. Mais les Mexicains et les Indiens., installés dans le pays se retrouvent à l'état pur ou mêlé dans de nombreuses régions. Dans l'État de New Mexico, l'espagnol est comme en Belgique le flamand, langue officielle et obligatoire. Les Asiatiques ont des communautés très nombreuses disséminées dans les grandes villes.

New York est un concentré de ces origines diverses. D'un quartier à l'autre on saute d'une ville chinoise à une ville italienne, ou grecque, ou noire. Les Juifs, les Irlandais, les Allemands, les Porto-Ricains ont leurs journaux, leurs cinémas., leurs écoles ; on ne s'étonne jamais d'entendre un accent étranger.

Des particularismes a l'uniformité.

[Retour à la table des matières](#)

Aussi particularistes et homogènes du point de vue de l'origine ethnique ou nationale que soient encore certains quartiers de New York, certaines régions des États-Unis, on doit constater une tendance à la dispersion des communautés et à certains mélanges ; les autorités s'efforcent d'ailleurs de brasser les divers groupes, dans tout ce qui est du domaine public : immeubles en régie municipale, écoles, hôpitaux, etc. Dans certains ensembles d'habitations à bon marché de New York, les autorités municipales ont logé, à dessein, un tiers de noirs, un tiers de Porto-Ricains, le reste étant reparti entre divers groupes de population blanche ¹.

¹ Un tel mélange étant assez inhabituel à des familles issues de quartiers très homogènes, un centre socio-culturel a été créé dans l'un des immeubles où un

La société américaine est cependant beaucoup moins intégrationniste et assimilationniste que la notre. En France, les émigrés italiens, espagnols, polonais et ceux d'Europe centrale ne forment que rarement des groupes compacts homogènes ; ils n'ont pas généralement d'écoles particulières, des journaux ou des groupes culturels ; dès la seconde génération, ils sont assimilés complètement. Aux États-Unis, au contraire, les groupes nationaux, ethniques ou religieux s'efforcent de préserver leur particularisme et leur distinction. Et ceci, bien qu'à travers tout le pays, sous beaucoup d'autres aspects, existent des traits communs, une assez grande uniformité même et un conformisme à l'égard du mode de vie qui caractérisent la civilisation américaine et font de cet immense pays une seule et même nation à n'en pas douter. C'est une des contradictions sur lesquelles il me faudra revenir.

Transformations rapides.

Cent cinquante ans d'Histoire.

[Retour à la table des matières](#)

En sillonnant le réseau dense et complexe des autoroutes de la Nouvelle-Angleterre, j'avais du mal à admettre que Chateaubriand décrivait ces régions sous des traits sauvages et inhumains.

Dans une petite ville universitaire des Massachussets à Williamstown, le chemin parcouru en un temps relativement court m'a

sociologue et une assistante sociale s'efforcent de susciter des activités collectives : groupes de parents d'élèves, crèche, association de locataires ; c'est cette dernière qui fonctionne le mieux ; tous les groupes s'y trouvent représentés et transmettent par ce canal leurs revendications aux autorités ; il n'est pas interdit de penser que celles-ci trouvent là un moyen judicieux de contrôler plus ou moins (dans un centre culturel organisé par elles) les actions revendicatives des locataires. Mais nul doute que sur le plan des relations inter-raciales le résultat est encourageant.

paru saisissant. Séparés par quelques dizaines de mètres se trouvaient une maison ou plutôt la hutte, pieusement reconstituée du fondateur de la ville, il y a quelque deux cent cinquante ans, et un musée neuf tout à fait admirable, dans un jardin enchanteur, comprenant quelques dizaines de Renoir parmi les plus beaux, des Flamands, des Italiens, des Goya et la gamme la plus étendue des impressionnistes français. Dans toutes ces petites villes de Nouvelle-Angleterre, de Pennsylvanie ou de Virginie, où se sont installés les premiers émigrants, l'accumulation de richesses, de monuments, de musées, d'habitations ravissantes, est étonnante. Et pourtant le début de leur histoire est tout proche ; on s'en aperçoit notamment par un détail saisissant : les cimetières si chargés de tombes dans les petites villes d'Europe montrent encore ici de grands espaces vides : la mort n'a pas eu le temps de les remplir.

Dans la région de Los Angeles, l'installation en quelques dizaines d'années, aux confins du désert d'une agglomération de plusieurs millions d'habitants tient du prodige.

Et la transformation des villes est d'autant plus remarquable qu'on ne se borne pas à faire du nouveau, mais que l'on détruit ce qui, âge de vingt-cinq ans, paraît vétuste, avec une désinvolture déconcertante. On voit couramment à New York des immeubles de vingt étages, construits entre les deux guerres, livrés à la démolition.

Le développement des « suburbs ».

[Retour à la table des matières](#)

On sait que les villes ne cessent de s'adjoindre des centres suburbains. Ce mot mérite d'être expliqué : en France, les banlieues sont constituées le plus souvent de quartiers ouvriers assez pauvres ; aux États-Unis, les centres suburbains abritent principalement les classes moyennes et aisées.

Après la guerre, celles-ci ont déserté leurs appartements citadins pour trouver plus d'espace et plus d'air, de terrains de sports, des petits jardins et des écoles où leurs enfants n'auraient pas la promiscuité des

petits noirs porto-ricains (à ce sujet la plupart des gens ne reconnaissent pas les motifs purement raciaux et préfèrent mettre en avant le niveau des études et la bonne éducation).

Comme toujours aux États-Unis, le mouvement a été fulgurant : plus de cinquante millions d'Américains sont aujourd'hui des « suburbanites ».

Que reste-t-il des cités ?

Les centres s'installent de plus en plus loin de la cité elle-même où ne subsistent plus, généralement, que les gens les plus riches - ceux qui peuvent s'offrir des appartements de grand luxe et envoyer leurs enfants dans des écoles privées très coûteuses -, les personnes sans enfant ou bien les plus pauvres.

Une partie de ceux-ci sont logés dans les habitations à bon marché qui, malgré l'effort remarquable réalisé dans un grand nombre de villes, sont insuffisantes. D'autres s'entassent à raison de sept ou huit familles par appartement dans de beaux immeubles, achetés à cet effet par des spéculateurs, et qui deviennent rapidement des taudis ; c'est ainsi qu'à New York, le « West Side » (Ouest du Parc central) qui était la zone résidentielle la plus distinguée jusqu'à la guerre est aujourd'hui en voie de délabrement. L'« East Side », quartier assez pauvre avant la guerre est aujourd'hui l'un des plus « exclusifs » ; des immeubles ultra-modernes y ont été construits où les appartements sont loués à plus de cent dollars par mois la pièce. À vingt ans de distance, on ne retrouve presque rien en place.

Pourquoi faut-il bouger ?

[Retour à la table des matières](#)

Cette transformation des sites est, bien entendu, l'expression des changements incessants dans la vie des hommes. Ceux qui ont tout abandonné en Europe pour s'installer en Amérique n'en étaient pas à

quelques déménagements près. L'aptitude non seulement à bouger comme on l'a vu et à chercher un nouveau quartier, un autre voisinage, mais à sauter d'une profession, d'une religion même à une autre reste très vive. Trente-trois millions d'Américains ont déménagé en 1958. Les changements de domicile correspondent, le plus souvent, à la progression de leur niveau de vie. Il est d'ailleurs facile de mesurer leur prospérité à l'endroit où ils habitent. La ville et surtout les centres suburbains sont divisés en quartiers très homogènes (qu'on appelle « communautés » « voisinages »), les maisons n'y sont pas identiques comme en Angleterre ou en Hollande ; mais elles ont généralement la même allure et ont visiblement coûté le même prix. L'école, le *shopping center*, le club sportif correspondent sensiblement au *standing* des demeures. L'église elle-même est une indication du niveau de vie des habitants ².

À vrai dire, on ne déménage pas seulement pour des questions de niveau de vie et de rang social ; mais on change éventuellement de ville, de région, pour trouver plus de facilités et se refaire une autre existence. Ceci peut être une décision individuelle ou bien participer de mouvements sociaux économiques de plus grande ampleur : migrations des campagnes vers les villes, des nègres du Sud vers le Nord et l'Ouest ; installations d'usines dans le Sud et dans le Nord du pays. Le résultat le plus spectaculaire est sans aucun doute le développement fulgurant de la côte ouest ; de 1929 à 1957, la population de la Californie passant de 5,5 millions à 14 millions a augmenté de 150% contre 40% pour la moyenne nationale et 20% pour celle de la Nouvelle Angleterre.

² Dans telle « communauté » très distinguée, elle a toute chance d'être épiscopaliennne. L'épiscopalisme, très proche de l'anglicanisme, n'a qu'un peu plus d'un million de fidèles, mais situés dans la sphère la plus élevée de la société ; ses cathédrales se veulent généralement imposantes. Au niveau immédiatement inférieur vient la religion presbytérienne ; le président Eisenhower, élevé dans une secte plus humble, s'y est converti par souci à la fois de dignité et de modestie. Bien au-dessous, on trouve les méthodistes et baptistes, etc.

Mobilité sociale...

Tous ces changements sont la condition et le signe d'une ascension sociale qui reste encore assez caractéristique de la société américaine ; la condition, parce qu'elle permet de trouver des situations meilleures en prenant le risque de changer de profession ou de résidence et également parce que beaucoup trouvent ainsi le moyen d'émerger de leur milieu d'origine ; c'est ainsi, qu'une fraction de la population noire sortant de ghettos semblables à Harlem, se disperse dans de nouveaux centres suburbains.

Le signe, parce que la société américaine connaît une division très poussée (qui n'est pas contradictoire avec sa mobilité dans la mesure où l'on peut passer d'un échelon à l'autre), chaque catégorie étant marquée par une série de signes extérieurs dont l'un des plus caractéristiques est le quartier, la « communauté » dans laquelle on vit. L'ascension sociale particulièrement remarquable au sein de certains groupes ethniques ou religieux minoritaires (Irlandais, puis Italiens et Polonais, catholiques et juifs) s'est en outre accompagnée d'une participation progressive aux pouvoirs politiques. À Buffalo, par exemple, la très forte minorité d'origine polonaise réussissait, pour la première fois en 1940, à faire élire un juge polono-américain ; neuf ans plus tard, un maire d'origine polonaise était élu triomphalement dans cette ville. Cette évolution se poursuit également chez les noirs mais, nous le verrons, à un rythme beaucoup plus lent, au prix de difficultés assez sérieuses.

... Mais facteurs de rigidification.

[Retour à la table des matières](#)

Pourtant, le changement de situation et l'ascension sociale rencontrent dans la société d'aujourd'hui des résistances plus vives, particulièrement fortes dans les classes sociales les plus élevées : ceci tient en premier lieu au ralentissement très significatif de l'immigration ; seuls les Porto-Ricains qui peuvent entrer sans visa

continuent à s'installer en grand nombre ; en 1950, la proportion des Américains nés d'étrangers était tombée à 7%. Ce phénomène est plus vrai encore au sommet de l'échelle sociale ; parmi les 90 plus grosses fortunes (plus de 30 millions de dollars), 2 seulement appartiennent à des Américains nés à l'étranger. D'autre part, l'enrichissement de l'Amérique n'est plus lié aux découvertes des pionniers, aux filons des chercheurs d'or, aux prospections de champs pétrolifères. Il tient surtout à l'accumulation de capital et aux laborieuses découvertes technologiques. Ces deux facteurs (ralentissement de l'immigration, du pionniérisme) suppriment des éléments de fermentation et tendent à cristalliser l'économie américaine dans son état actuel.

La nouvelle bureaucratie.

[Retour à la table des matières](#)

Par ailleurs, la concentration des entreprises, l'existence de quelque 250 sociétés industrielles faisant travailler la moitié des salariés, contrôlant les secteurs essentiels de l'activité, ne laissent plus beaucoup de chances à la constitution de nouvelles sociétés géantes sinon par la fusion de firmes existantes. Le mythe populaire en Amérique d'Horatio Alger, cet autodidacte devenant milliardaire, appartient presque au passé ; non pas qu'on ne puisse plus créer de nouvelles affaires florissantes, mais parce qu'il est difficile à celles-ci de s'insérer parmi les plus grandes. Parmi ceux qui possèdent les 30 millions de dollars déjà cités, plus de la moitié en 1900, mais moins du 1/4 en 1950 ont franchi ce seuil en organisant et en développant leurs propres affaires ; encore les derniers ont-ils réussi cet exploit entre les deux guerres et y parviendraient plus difficilement encore aujourd'hui. La plupart de ceux qui édifient des fortunes colossales le font désormais en spéculant sur les terrains ou sur les valeurs mobilières, ou par la fusion de plusieurs sociétés déjà puissantes.

Quant aux 900 *top-executives*³ les mieux payés, 36% d'entre eux, en 1900, s'étant lancés dans la vie comme des entrepreneurs contre 6% seulement aujourd'hui, l'écrasante majorité - 68% contre 18% en 1870 - fait carrière dans la hiérarchie des grandes affaires ; il y faut non seulement une âpreté peu commune au travail, mais des diplômes universitaires, des bonnes manières et des relations ; ces exigences font que 2,5% seulement des *top-executives* de moins de cinquante ans étaient en 1952 des fils d'ouvriers.

Ces facteurs de rigidification au sommet de l'échelle sociale ont d'ailleurs leur contrecoup dans les catégories moins élevées. Toutes les enquêtes sociologiques révèlent le goût, des jeunes, à la sortie de l'Université, pour les grandes affaires et leurs administrations bureaucratiques ; ils ne comptent guère sur une carrière fulgurante mais souhaitent y trouver une sécurité assurée. Les syndicats ouvriers tendent également à s'opposer aux changements qui pourraient mettre en cause l'équilibre social actuel ; ils luttent souvent contre les déplacements d'usines ou contre l'interdiction, de l'automation ; ils résistent non seulement aux licenciements mais également à l'embauche de nouveau personnel qui pourrait compromettre la stabilité de l'emploi. Depuis la grande crise, les meneurs de jeu de l'économie cherchent à éviter les uns l'effondrement des prix, les autres celui des salaires et de l'emploi en introduisant dans tous les secteurs des éléments de stabilisation.

Ces tendances nouvelles qui modifient notablement le caractère de la société et le fonctionnement de l'économie, n'ont pas encore, toutefois, altéré l'aptitude aux changements que nous avons évoquée et qui reste le plus souvent un élément caractéristique de l'Amérique.

³ On désigne par ce terme les cadres supérieurs des entreprises. Les statistiques qui les concernent sont tirées de l'ouvrage de C. Wright Mills : *The power elite* (Liberty book).

L'abondance.

Signes d'opulence...

[Retour à la table des matières](#)

Je savais, comme chacun, que la moitié environ du revenu mondial était distribué aux U.S.A.

J'ai cependant été saisi par le spectacle que j'ai eu, pendant quelques secondes, avant l'atterrissage. Il était huit heures du matin. La « banlieue » se rendait au travail ; à mesure qu'on s'approchait du sol, apparaissait le réseau de routes franchissant des ponts, glissant les unes sur les autres, entrant dans des tunnels, tournant sur elles-mêmes pour réaliser leur jonction, et de plus en plus clairement les dizaines de milliers d'automobiles constituant sur cinq lignes une sorte de tapis roulant. Saisi, également, en survolant en hélicoptère Los Angeles, ses maisons individuelles, leurs jardins, leurs piscines ; saisi dans les banlieues des villes devant les *shopping centers*, et les innombrables petites « communautés » nouvelles, rangées de façon coquette au milieu des espaces verts ; saisi sur les routes devant les « motels », les stations-services, les grands écrans en face desquels s'installent des centaines d'automobilistes pour assister, dans leur voiture, à la projection de films. Saisi en voyant les piquets de grève ; hommes ou femmes, marchant selon la loi américaine qui interdit le stationnement en groupes, avec leurs pancartes revendicatrices sur le dos et leur radio-transistor à l'oreille ; le ravitaillement en boissons fraîches et sandwiches venant toutes les heures dans des camionnettes ultramodernes, comme à la guerre se trouve réglé logistiquement le ravitaillement des militaires en campagne ; saisi par les centaines de Cadillac rangées dans le parking des dockers de San Francisco ⁴.

⁴ Il s'agit là d'un phénomène exceptionnel ; la plupart des ouvriers ont une voiture, ils n'ont pas une Cadillac. Mais, grâce à un syndicat dynamique, les dockers de la côte ouest ont réussi à porter leur traitement annuel moyen à

Laissons là cette énumération : bien d'autres choses encore témoignent de l'abondance. J.K. Galbraith, dans son dernier livre *The affluent Society* l'exprime en une formule provocante : « Plus de gens meurent, en Amérique, d'avoir trop à manger, que de ne pas avoir assez. »

Bien sûr, et J.K. Galbraith en convient, cette abondance ne va pas sans trous béants affreux.

... Mais des trous de pauvreté.

[Retour à la table des matières](#)

Tout d'abord à New York même, ville sans doute la plus riche du monde, dont le seul budget est le 1/3 de celui de la France entière, 1/4 de la ville est considéré, suivant les normes officielles, comme zone de taudis. À mesure que l'on construit -et l'effort de la municipalité est considérable, 150.000 H.L.M. ont été édifiées depuis la guerre par la seule municipalité - des immeubles plus nombreux se dégradent.

Le processus est le suivant : des spéculateurs achètent de belles maisons désertées par l'exode des classes aisées vers les centres suburbains. Ils louent, comme on l'a vu plus haut à propos du West Side de New York, chaque appartement à plusieurs familles misérables. En l'espace de quatre ans, les loyers recueillis atteignent parfois le double du prix d'achat et, bien entendu, ils ne consacrent presque rien à l'entretien des immeubles qui, surpeuplés, se détériorent rapidement. À l'intérieur, les cloisons s'effondrent ; à l'extérieur, la rouille se propage, les murs se lézardent, les rues ou grouillent les enfants malheureux ont un aspect attristant.

Avec ses quartiers rouilles, parsemés d'immenses tas de boîtes de conserves, ses rues mal pavées, ses immeubles en démolition, New

7.000 dollars soit 1.500 dollars au-dessus du niveau moyen du revenu américain.

York a l'aspect d'une ville bombardée. Et dans toutes les autres villes que j'ai visitées, sauf San Francisco, l'image est à peu près la même.

Ces taudis urbains ne sont qu'un des aspects de la misère. Celle du Sud, celle des ouvriers agricoles ont été souvent décrites. En Nouvelle-Angleterre, également, on trouve des masures. Avec cet humour américain, qui confine souvent au masochisme, on met en vente des cartes postales reproduisant des cabanes vétustes et l'inscription si révélatrice des méthodes d'achats à crédit : « Encore un paiement et cette maison est à vous. »

Les statistiques du département du Commerce révèlent la pauvreté d'une partie de la population : en 1957, 14% des chefs de famille recevaient annuellement moins de 2.000 dollars, ce qui signifie en Amérique l'extrême dénuement, et 23% avaient des revenus compris entre 2.000 et 4.000 dollars ce qui se traduit par la pauvreté ou la gêne.

Toutefois, ces statistiques doivent être interprétées ; elles comprennent les militaires, les jeunes, notamment les étudiants et ceux qui accèdent dans l'année à la production, les vieux isolés qui pour toucher leur pension (entre 1.200 et 2.000 dollars) ne doivent pas reconnaître d'autres revenus. Elle comprend aussi les ouvriers agricoles dont le revenu en nature n'est pas compris dans les statistiques.

Si l'on considère seulement les familles non agricoles (*non farm families*), à l'exclusion des *farm operators families* et des *unattached individuals*, la première catégorie (moins de 2.000 dollars) tombe à 5% du total et la seconde à 18%.

Deux sortes de pauvretés.

[Retour à la table des matières](#)

Il reste cependant que ces chiffres révèlent des îlots importants de pauvreté ou de misère. J.K. Galbraith analyse ce phénomène en deux cas distincts : la pauvreté « casuelle » et la pauvreté « insulaire ». La

première est liée au déclassé de certains individus : déficients physiques ou mentaux, inadaptés, alcooliques qui ne parviennent pas à trouver une place dans la société ; parfois ce sont des antécédents mauvais : une enfance tragique, ou une suite de coups du sort qui en font des déclassés.

La seconde ne s'explique pas par une inadaptation individuelle, elle se manifeste dans des communautés tout entières. Pour des raisons historiques, géographiques, économiques, certaines régions, certains quartiers sont si pauvres, si retardataires que la misère ne peut pratiquement pas y être soulagée ; les communications y sont mauvaises, l'habitat y est vétuste, l'hygiène insuffisante, le travail improductif

Nous connaissons, en France, des zones rurales particulièrement pauvres, dans le Massif central. Aux États-Unis, le plateau des Appalaches est un exemple du même genre ; quant aux quartiers urbains misérables, nous avons vu que les villes américaines n'étaient pas mieux partagées que celles d'Europe.

Dans certains cas, un programme Massif de grands travaux (par exemple, la Tennessee Valley) ou de réfection des quartiers insalubres permettent d'effacer ces zones de pauvreté. Mais souvent par carence gouvernementale ou en raison de la trop grande difficulté à résoudre les problèmes, il faut, pour s'en sortir, avoir le courage de s'en aller. Ceux qui s'incrument dans leur région, dans leur quartier sont condamnés à rester pauvres. La plupart des communautés noires du Sud agricole, un grand nombre de quartiers noirs des villes industrielles se trouvent dans des zones de ce genre. Et s'il est vrai qu'une partie des noirs accède aujourd'hui aux classes moyennes, le niveau moyen de leurs revenus reste à 2.500 dollars contre 4.800 dollars pour celui des seuls Blancs.

Ces îlots sont douloureux, scandaleux, particulièrement choquants lorsqu'une minorité raciale est plus spécialement affectée mais leur conséquence économique et sociale n'est pas la même que s'il s'agissait, comme en Europe, d'une majorité de la population et plus particulièrement de l'essentiel de la classe ouvrière.

Situation de la classe ouvrière.

[Retour à la table des matières](#)

En fait, aux U.S.A., la plus grande partie de la classe ouvrière échappe, au moins actuellement, à la pauvreté. Le salaire hebdomadaire moyen dans l'industrie est actuellement de 94 dollars - près de 5.000 dollars par an. Souvent, s'ajoute un second salaire. Les avantages sociaux sont généralement incomparablement supérieurs à ceux du reste de la population. Il n'existe pas, en effet, sauf pour la vieillesse, de fonds national de sécurité ; en revanche, tous les grands syndicats ont réussi à obtenir pour leur branche des éléments de sécurité sociale plus ou moins avantageux ; ils ont porté leurs efforts sur les risques de maladie et d'invalidité et recherché également des allocations complémentaires de chômage et de retraite. Dans certains cas très favorables (par exemple, l'assurance maladie des cheminots et certains avantages des mineurs), le financement est entièrement à la charge des employeurs. Généralement, les cotisations sont versées par les patrons et les ouvriers et les fonds gérés paritairement. Bien que dans l'ensemble, les charges sociales du patronat n'atteignent pas la moitié de ce qu'elles sont en France et qu'elles soient inégalement réparties entre les branches d'industrie, on peut considérer que la classe ouvrière syndiquée (18 millions ⁵ sur 60 millions de salariés) est avantagée de ce point de vue par rapport au reste de la population.

Cette position particulière de la classe ouvrière a des conséquences historiques évidemment considérables. On se trouve dans une société où la misère, l'exploitation existe, mais se trouve restreinte, disséminée et surtout n'est pas subie par une classe qui par son rôle dans la vie économique et sociale pourrait prendre en mains la transformation de la société.

Elle contribue également à accentuer pour l'étranger l'impression d'abondance puisque celle-ci s'étend à des couches sociales

⁵ La grande majorité des salariés de l'industrie et des transports est syndiquée ; les autres salariés le sont rarement.

habituellement très défavorisées. Et il semble par là même que cette abondance s'accompagne d'une répartition plus égalitaire.

Impression d'égalité.

[Retour à la table des matières](#)

Les statistiques montrent que 47% des familles non agricoles se trouvent dans la catégorie recevant entre 4.000 et 7.500 dollars de revenus, c'est-à-dire parfaitement au milieu de l'échelle sociale puisque la médiane des revenus se trouve autour de 5.000 dollars.

La plupart des familles se trouvant dans cette catégorie peuvent se procurer les biens produits en masse et livrés à crédit.

Un budget type.

Essayons précisément d'analyser le budget d'un chef de famille ayant deux enfants et disposant de 5.000 dollars de revenu annuel. Le revenu de cet Américain moyen est trop élevé pour qu'il puisse bénéficier d'un appartement à loyer modéré ; il a peu de chance de trouver en ville un appartement convenable et correspondant à ses moyens. Il achètera donc une maison « suburbaine » de 10.000 à 15.000 dollars ; le paiement comptant sera très faible et même nul si l'acheteur est un ancien combattant ; l'intérêt du prêt hypothécaire n'est pas très élevé ; il ne dépasse généralement pas 5,5%, et l'annuité à payer pendant trente ans sera de l'ordre de 700 à 1.000 dollars.

Il s'agit, en l'occurrence, d'une maison de 4 à 5 pièces, équipée d'un frigidaire et de bons appareils sanitaires, avec un petit bout de jardin. C'est un type assez semblable au pavillon exposé l'an dernier à l'Exposition américaine de Moscou. Environ 500.000 maisons de cette seule catégorie sont construites chaque année.

Mais à l'annuité, s'ajoutent d'autres frais principalement, les impôts fonciers et les charges d'entretien. Les impôts contribuent à tous les services communaux, qui vont de la viabilité et de l'enlèvement des ordures ménagères à l'enseignement public entièrement à la charge des communes ; ils seront d'autant plus lourds que ces services seront meilleurs.

En tout état de cause, ils sont très élevés : 200 dollars au minimum. Si, par ailleurs, le propriétaire tient à conserver sa maison debout, il devra consacrer quelque 200 dollars de réparations annuelles en moyenne. Cette somme serait d'ailleurs beaucoup plus élevée s'il ne consacrait une grande partie de ses week-end à des travaux d'entretien.

Au total, les charges d'habitation absorbent de 1-000 à 1.500 dollars environ, c'est-à-dire plus de 20% du revenu considéré.

L'achat d'une voiture indispensable quand on habite hors de la ville, l'installation de la maison, achat de meubles, d'une télévision, d'une installation de haute-fidélité se feront généralement à crédit dont le paiement représentera de 10 à 15% du revenu.

Les 2/3 environ des 5.000 dollars resteront disponibles pour la nourriture de la famille, l'habillement, les transports (élevés en raison des tarifs et de la distance du lieu de travail) et les dépenses diverses d'une famille de quatre personnes.

La nourriture sera tout à fait convenable et l'habillement certainement correct ; le revenu familial est donc suffisant, mais il est très juste. Il est probable qu'avec leurs 5.000 dollars les Johnson (bien logés et bien équipés) ne pourront pas s'offrir un certain nombre d'autres satisfactions que les Dubois en France, avec 1,5 million de francs soit 3.000 dollars, ont assez couramment.

Facilités inaccessibles.

[Retour à la table des matières](#)

Bien entendu, il n'est pas question qu'ils puissent se procurer une bonne à tout faire ou même une femme de ménage ; bien que Mme Johnson soit considérablement aidée par les appareils électroménagers et par la bonne volonté de son mari, ceci ne manquera pas de lui rendre la vie difficile ⁶.

Ils n'iront que très rarement passer en ville une soirée au théâtre ; celle-ci revient sans excès à près de 40 dollars pour un couple (6 à 8 dollars par place de théâtre, 10 dollars pour la « Baby Sitter » gardant les enfants et 10 dollars environ pour leur dîner médiocre au restaurant).

Ils ne passeront pas leurs vacances à la mer ni à la montagne. Au mieux, ils feront une randonnée de quelques jours en voiture ; la moindre chambre dans un motel leur coûtera 15 dollars par nuit.

Ils hésiteront à envoyer leurs deux enfants dans des camps de vacances ; cela leur reviendrait à 500 dollars environ pour un mois. Certes, les syndicats organisent des colonies de vacances à meilleur compte ; mais la masse des non-syndiqués ne bénéficie pas, comme en France, des initiatives des municipalités et de la sécurité sociale, et, dans un pays si fortement urbanisé, il est rare de se faire héberger, comme chez nous, par sa famille campagnarde.

Lorsque les enfants sont en âge d'entrer à l'Université, de nouveaux frais les attendent. Au mieux, s'il s'agit d'un « collège » public, si les enfants ont réussi à obtenir des bourses, l'entretien de chacun d'entre eux dans une ville universitaire coûtera près de 1.000 dollars. Et s'il fallait les envoyer dans un des grands collèges privés qui permettent

⁶ Surtout si elle travaille, ce qui se trouve être le cas de deux femmes mariées sur cinq.

d'accéder aux meilleures situations, les frais d'inscription et d'entretien dépasseraient généralement 2.000 dollars par étudiant.

Avec ce budget serré, toute maladie un peu grave peut avoir des conséquences désastreuses. Les honoraires très élevés des praticiens, les tarifs des hôpitaux, les médicaments sans cesse nouveaux et toujours très onéreux ne sont que partiellement couverts par les assurances-maladie dont le fonctionnement est particulièrement défectueux.

En résumé, l'Américain moyen vit très correctement si ses goûts, ses aspirations ou les circonstances ne le mettent pas dans une situation hors série.

Un budget moins serré.

[Retour à la table des matières](#)

Que se passera-t-il dans la catégorie immédiatement supérieure, par exemple, pour ceux dont le revenu se situe entre 7.500 et 10.000 dollars et qui représentent 15% des familles américaines ?

S'ils sont un peu originaux, s'ils aiment à s'habiller sur mesure, à offrir des fleurs naturelles, à manger des légumes frais, s'ils ont un goût prononcé pour le théâtre ou les vacances, s'ils tiennent à donner une éducation choisie à leurs enfants, ils s'apercevront très vite que ces satisfactions sont très dispendieuses.

De même que dans une économie de pénurie, le marché noir ou libre pratique une échelle de prix très supérieure à celle des produits rationnés, de même ici, les produits raffinés et les services personnels, par rapport aux biens de consommation fabriqués en série.

Mais, par définition, les originaux ne sont pas le plus grand nombre ; la plupart des Américains préféreront les biens produits en série sur le marché ; ils achèteront une plus grande maison dans un meilleur quartier ; celle-ci leur coûtera de 15.000 à 30.000 dollars ; l'annuité correspondante sera plus élevée ainsi que les impôts et les

charges d'entretien. Ils achèteront une voiture plus récente et plus forte ; celle-ci sera d'ailleurs nécessaire pour ne pas faire mauvaise figure dans leur nouveau quartier. Ils auront un jardin plus soigné, une télévision portative et revêtiront les plus récents tissus de dacron.

La façon dont ils sont ainsi conduits - par le niveau des prix et l'environnement sociologique - à se servir de leurs revenus contribue à donner à un très large secteur de la population, disons à toute la catégorie dont le revenu est situé entre 4,000 et 10.000 dollars c'est-à-dire aux 2/3 environ des familles américaines, un mode de vie égalitaire comportant des goûts et des satisfactions assez semblables : ils lisent les mêmes journaux, passent leurs soirées devant les mêmes spectacles de télévision, leurs dimanches aux matches de base-ball. Ils prennent tous les matins (que leur maison coûte 10.000 OU 20.000 dollars) le même train ou la même autoroute qui les conduisent à leur travail et rentrent le soir à la même heure ; leur nourriture est à peu près identique ; leur habillement ne diffère que par des détails mineurs. L'auto dont ils se servent le samedi pour circuler sur les routes encombrées est plus ou moins récente ou plus ou moins puissante mais son allure extérieure est semblable.

Distinctions dans le rang social

[Retour à la table des matières](#)

Il ne faudrait pas conclure de ces impressions à une société sans classe, comme l'assure un peu légèrement M. Nixon et les admirateurs les plus enthousiastes des États-Unis.

Dans cet univers égalitaire il y a, comme le dirait Georges Orwell, ceux qui sont plus égaux et ceux qui sont moins égaux. Tous les sociologues américains s'accordent à reconnaître des divisions profondes tenant à divers facteurs :

- La différence de revenus, même si elle est en partie neutralisée par l'accès d'un très grand nombre aux produits de grande série, met à la portée des plus riches des biens qui symbolisent le rang social : en tête des symboles viennent la maison et le quartier où l'on habite ; la

marque et l'âge de la voiture ont une grande importance également ; la qualité des habits, du manteau de fourrure, des jouets offerts aux enfants jouent leur rôle ; enfin, la possibilité pour sa femme de rester à la maison est un signe d'aisance que le chef de famille ne manque jamais de signaler avec fierté.

- D'autres éléments de la situation sociale entrent en compte : le fait d'avoir été à l'Université ou non (environ 1/3 des moins de trente ans ont reçu un enseignement supérieur) est désormais l'un des facteurs de clivage social le plus important. De plus, il y a diverses catégories d'universités : au sommet se trouvent les « Ivy league College » qui confèrent à leurs étudiants un prestige considérable. La profession que vous exercez est, bien entendu, un autre élément. Il ne suffit pas qu'elle soit bien payée, il faut qu'elle soit honorable ⁷.

Quels que soient votre revenu et votre profession, l'origine ethnique ou religieuse reste un élément déterminant. Le fait d'être juif ou catholique, d'origine italienne ou polonaise est très gênant ; celui d'être noir l'est bien plus encore ⁸.

La femme qui voudra bien vous épouser, les amis qui accepteront de vous fréquenter, seront sensibles à tous ces éléments du rang social ; ils contribueront en retour à rehausser ou rabaisser votre prestige personnel.

⁷ Dans son dernier livre *The Status Seekers*, Vance Packard donne une liste hiérarchique résultant d'une enquête du National Opinion Research Center auprès de 3,000 personnes ; selon celle-ci le juge à la Cour suprême vient en tête de toutes les professions, suivi du médecin ; l'architecte est au 15e rang, le dentiste au 17e, l'avocat au 18e, le physicien nucléaire au 20e, le sociologue au 27e, etc.

⁸ Le même Packard cite l'anecdote suivante : « Un sociologue demande la « place » dans le secteur social d'un homme dont il donne les caractéristiques : c'est un diplômé de l'Université d'Indiana ; il est avocat, son père est un petit homme d'affaires... il possède une Buick 1958... son revenu est de 12.000 dollars... il est méthodiste... ses deux enfants sont étudiants à l'Université... » À ce stade, le sociologue demande aux étudiants s'ils ont assez de renseignements pour le classer. Comme ils répondent généralement que oui, il ajoute : « J'ai cependant oublié un point : c'est un nègre ! »

Classe ouvrière et classes moyennes.

[Retour à la table des matières](#)

Enfin le caractère du travail manuel, la place des ouvriers d'usine dans la production en font une classe sociale particulière. Il serait vain de nier son existence sous prétexte que les ouvriers ne circulent plus en casquette et roulent en voiture.

Ils ont eux-mêmes conscience du caractère particulièrement dur, généralement plus sale et physiquement plus fatigant de leur travail ; en revanche, groupés dans leurs ateliers et non disséminés dans des bureaux, leur activité revendicative est beaucoup plus forte que celle des employés ; la puissance de leurs syndicats en témoigne ainsi que les augmentations de salaires qu'ils arrachent. Les employés, souvent moins bien payés, gardent cependant leurs distances à l'égard de la classe ouvrière et contribuent à son isolement.

Toutefois, on doit ajouter que la part des ouvriers dans la population active totale diminue notablement et qu'une large fraction de ceux-ci, parfois en raison de leur qualification ou de leurs hauts salaires, parfois en raison du caractère de leur travail dans certaines industries nouvelles, tend à adopter les habitudes, le genre de vie de la classe moyenne dans laquelle, sous réserve de brusques retours en arrière d'ordre politique ou économique, elle paraît devoir progressivement s'intégrer.

Il semble, en conclusion, qu'une très grande partie de la société américaine lib r e de la g ne ait un mode de vie assez homogène mais connaisse, sous des dehors égalitaires, des divisions rigoureuses.

Il reste aussi que cette large classe moyenne est encadrée par les classes pauvres - dont nous avons dit quelques mots - et par les classes très riches qui ne représentent sans doute pas une proportion très nombreuse de la population mais qui, à l'échelle américaine, constituent un nombre impressionnant de familles opulentes absorbant une part importante du revenu total des  tats-Unis.

Une frange opulente.

[Retour à la table des matières](#)

Ouvrons une parenthèse sur cette classe opulente, sur cette catégorie de gens qui n'ont pratiquement plus de soucis d'argent et peuvent s'offrir toutes les facilités de l'existence.

Suivant les statistiques déjà citées du département du Commerce, qui dérivent d'informations fiscales, 5% des contribuables avaient, en 1956, un revenu supérieur à 15.000 dollars et prélevaient 18% du revenu national. 15.000 d'entre eux déclaraient plus de 100.000 dollars. À ce niveau, les revenus comprennent pour les 2/3 des dividendes et des gains en capital et pour le reste les salaires de quelques grands dirigeants de l'industrie et de la finance ; un très petit nombre de salaires, en effet, dépasse 100.000 dollars ; une demi-douzaine à peu près atteignent les 500.000 dollars ; le plus élevé en 1952 devait être celui de Charles Wilson, président de la General Motors qui, primes comprises, approchait 600.000 dollars.

De tels salaires sont des exceptions ; c'est entre 50.000 et 100.000 dollars que se situe la plupart des rémunérations des 900 *top executives* les plus payés des États-Unis ; la moyenne de celles-ci s'élève à 70.000 dollars ; contrairement aux cas précédents, les gains en capital et des dividendes ne constituent qu'une faible part des revenus de cette catégorie ; en revanche, il faut leur ajouter des facilités considérables non soumises à l'impôt et généralement imputées sur les frais généraux des entreprises. C. Wright Mills, dans son livre *The power Elite* cite un certain nombre des avantages qui sont ainsi déduits de l'assiette fiscale : « Soins médicaux gratuits, paiements des cotisations à divers clubs, utilisation d'avocats, de comptables et de conseillers fiscaux, facilités pour la réception des clients, organisation des sports et des loisirs privées, bourse universitaire pour les enfants, automobile, etc. En 1955, quelque 37%

de toutes les Cadillac enregistrées à New York et 20% de celles de Philadelphie l'étaient sous le nom de sociétés... »

Mais cette catégorie représente (comme les chiffres le montrent - et aux États-Unis les données fiscales ne sont guère contestables dans ce domaine) un milieu très restreint. Beaucoup plus nombreux, en revanche, sont ceux qui se situent entre 15.000 et 50.000 dollars. Une enquête régulière sur les anciens étudiants de la Harvard Business School couvre cette dernière catégorie ; celle qui vient d'être faite sur les 600 étudiants sortis en 1949 a reçu 400 réponses environ ; la moyenne des revenus s'élève à 17.000 dollars mais 20% d'entre eux disposent de plus de 20.000 dollars et tous se déclarent convaincus, par le simple exemple de leurs aînés, qu'ils auront annuellement 30.000 dollars d'ici dix ans. Ces hommes jeunes sont assez typiques de la classe riche : leur fortune en capital est faible ; une assurance sur la vie, un montant très modéré de valeurs mobilières et une maison de 30.000 à 40.000 dollars, payée en partie ; ils ont des goûts semblables, fréquentent les mêmes associations sportives et se retrouvent d'ordinaire dans des clubs d'anciens élèves.

Les riches devant l'impôt.

[Retour à la table des matières](#)

On peut se demander pourtant ce qu'il reste de leurs revenus après l'impôt très fortement progressif dont le taux s'élève à plus de 50% au-delà de 15.000 dollars et qui ne comporte aucun abattement familial. En fait, cependant, les statistiques révèlent que pour les 5% de contribuables disposant de plus de 15.000 dollars de revenus, le prélèvement moyen de *l'income tax* ne dépasse pas 20%. C'est que, si les mœurs américaines et notamment la généralisation des règlements par chèques permettent de limiter la fraude fiscale, il y a en revanche de nombreux moyens réguliers d'échapper aux impôts.

Toute une série de placements, notamment la plupart des emprunts municipaux, les cotisations à certaines mutuelles, etc., sont déductibles de l'assiette imposable. Il en est de même à concurrence de 3.000 dollars par an et par époux pour les dons à des amis ou à la

famille et à concurrence de 21% du revenu pour les dons aux institutions d'intérêt public ; il est d'ailleurs possible de ne donner que la nue-propriété, laquelle vient en déduction de l'impôt, et de conserver l'usufruit des valeurs ainsi données. Il est possible, d'autre part, de constituer au nom d'un de ses héritiers des « Short Turn Trusts » qui, moyennant certaines conditions, sont exonérés d'une partie des taxes. On bénéficie par ailleurs du taux réduit de 25% seulement pour les gains en capital (qui comprennent non seulement les plus-values à la bourse ou sur des terrains, mais aussi la vente des droits d'auteur qui peut s'élever à des sommes considérables pour les écrivains ou les hommes de théâtre les plus célèbres). Les pertes de capital sont d'ailleurs admises en compensation de certains gains. Enfin, les achats importants tels que maison, bateau, avion, sont eux-mêmes déductibles. Il y a là une méthode radicalement opposée à celle de la France ; dans notre pays, les signes extérieurs de la richesse ajoutent à l'impôt ; en Amérique, ils tendent à le réduire.

Une civilisation de masse.

[Retour à la table des matières](#)

Quelles que soient les réserves que l'on puisse faire à propos des trous de pauvreté ou de l'extrême opulence de quelques-uns, il reste qu'une grande majorité d'Américains à travers un immense territoire a vu sa situation s'améliorer constamment et constitue une classe moyenne dont l'ampleur et les ressources concourent à créer une civilisation de masse.

De tout temps, les masses n'ont visé que les satisfactions les plus élémentaires du logement, de la nourriture et de l'habillement ; bien heureuses si elles avaient l'essentiel ; le superflu exigeant de l'argent et des loisirs a toujours été réservé à une élite plus ou moins restreinte ; or, c'est ce superflu qui détermine les valeurs dites civilisatrices : culture, bonnes mœurs, bon goût.

Voici que des dizaines de millions de personnes, probablement la majorité du peuple américain, accèdent à ce qui était naguère réservé à une élite très mince. Non seulement les voitures et les instruments électro-ménagers sont à sa portée, mais une partie de ce à quoi Paris excellait, excelle encore pour une société aristocratique et bourgeoise, se répand à profusion. On ne s'habille plus seulement pour se couvrir mais pour exercer une séduction ; on flatte son palais, ses yeux, son odorat ; les grandes oeuvres de la culture sont diffusées par des milliers de *pocket books* et des disques de haute-fidélité ; les musées tout a fait admirables, les bibliothèques remarquablement organisées reçoivent chaque jour des milliers de visiteurs ; 1/3 des jeunes Américains franchissent les portes des « collèges » (c'est ainsi qu'on appelle les Universités) ; des années de leur vie sont consacrées non pas à apprendre certains éléments de base pour devenir un bon fonctionnaire ou un bon ouvrier, mais à être introduit aux problèmes de la civilisation.

On peut certes être dédaigneux et mettre l'accent sur certaines manifestations de mauvais goût sur la littérature, sur les comics abêtissants, sur les spectacles vulgaires. Ce n'est qu'un aspect de la réalité ; d'autres signes, en revanche, montrent que le bon goût ou la culture progressent ; la décoration des snack-bars, des restaurants, des motels, des magasins, même dans les plus petites villes, est généralement très supérieure à ce qu'on voit dans les provinces françaises. On trouve dans les maisons un mobilier simple et confortable dont les lignes sont souvent assez bien étudiées ; les programmes de radio font entendre, coupés il est vrai par une publicité exécrationnelle, plus de musique classique que nos chaînes nationales ; de bonnes reproductions de peintres impressionnistes se retrouvent sur presque tous les murs ; les oeuvres littéraires se vendent mieux dans les drug-stores que dans nos bibliothèques de gares.

J'ai perdu cette prétention européenne et particulièrement française à la garde exclusive de la culture ; on trouve, sans doute, aux États-Unis un mélange de bon goût et de vulgarité extrêmes ; mais le caractère dominant est une volonté de se cultiver, une admiration peut-être un peu ingénue et sans réserve pour les grandes oeuvres de l'esprit, une avidité de former son goût et ses connaissances.

Toutefois, il manque quelque chose a beaucoup d'entre eux : le plaisir de la pensée pour elle-même ; la pratique désintéressée de la réflexion, l'intérêt pour la synthèse, la vue dialectique des rapports entre les aspects particuliers et l'ensemble ; il existe encore une grande méfiance à l'égard des systèmes généraux, des conceptions dites « idéologiques », une préférence marquée pour le pragmatisme et la spécialisation. Cette attitude est liée sans doute à l'histoire des   tats-Unis,    la formation de cette nation qui, sauf au temps des « Pères de la Patrie » (Washington, Franklin, Jefferson...) s'est constituée empiriquement, sans grand dessein, sans idée d'elle-même, mais elle est liée aussi aux éléments d'irrationalité d'un système économique dont je parlerai dans le prochain chapitre.

L'U.R.S.S. et l'Amérique.

[Retour à la table des matières](#)

Avant d'aborder ce second développement, je voudrais signaler combien nombreux ont été, pour moi, les points de rapprochement entre l'U.R.S.S. où j'ai passé six mois après la guerre et les   tats-Unis. Les deux font la paire, comme le dit R. Escarpit, par l'étendue, la diversité, les richesses du sol, et par cette même aptitude aux changements. La Sibérie est, dans des conditions moins spontanées, un nouveau Far West ; et si l'on a pu apprendre récemment que le manque de femmes dans des régions défrichées préoccupait les dirigeants soviétiques, ceci rejoint tout à fait les conditions dans lesquelles se sont trouvés les pionniers américains. Quant à l'abondance, elle n'existe certes pas encore en U.R.S.S., mais avant même qu'elle se réalise un certain nombre de biens et de services - les vacances, la culture, les soins médicaux, réservés naguère à une élite y sont accordés massivement et sur certains points mieux qu'en Amérique. Certes, il s'agit d'un superflu plus ou moins obligatoire ; mais on ne saurait leur reprocher cette obligation-là, préférable souvent à la liberté assez illusoire de choisir les *gadgets*, en fait, imposés par la publicité américaine. Nous assistons donc dans des conditions certes différentes au développement de deux civilisations de masse.

Il faut observer également que nous nous engageons, en Europe occidentale, dans une direction semblable, suivant une voie qui est par certains côtés proche de celle des Russes (colonies de vacances, soins médicaux, etc.) et par d'autres rappelle la civilisation américaine du *gadget*, du libre service, de la télévision, de la voiture. Notre retard, si évident en 1950, n'est plus guère sur tous ces plans que de quelques années.

La production en séries, et l'accès des masses à des biens variés semblent devoir être dans un avenir proche un phénomène propre à tous les pays industrialisés ; cette évolution commune, qui donne un grand intérêt à l'étude de l'exemple américain, rend par contraste plus tragique encore le retard des pays sous-développés, le dénuement presque complet des 2/3 de la population du monde. Ce contraste n'est pas seulement moralement choquant ; nous verrons plus loin qu'il sera à la longue difficilement tolérable et qu'il rend particulièrement évidentes certaines faiblesses du système américain.

Chapitre II

Une consommation exubérante

La consommation, pôle de l'économie.

[Retour à la table des matières](#)

Je voudrais dans ce second chapitre pousser un peu plus l'analyse des phénomènes que je viens d'évoquer, étudier certaines des conditions dans lesquelles s'est développée l'ambiance si caractéristique des vingt-cinq dernières années. Je ne prétends pas revenir dans ce développement sur le processus d'accumulation de biens dans l'économie américaine, sur la richesse des ressources naturelles et l'immigration qui en a permis l'exploitation ni sur le rôle, de la guerre qui a fourni un stimulant exceptionnel à l'accroissement de l'appareil de production et à l'avance technologique des États-Unis.

Ces problèmes capitaux pour l'histoire du développement économique ont ceci de commun qu'ils concernent la *production*, son rythme de croissance et que la *consommation* y intervient seulement comme un élément d'absorption des biens produits. Élément dont on reconnaissait l'importance parce qu'il fallait bien produire pour quelque chose, parce que les crises économiques marquaient précisément les difficultés d'écoulement de la production, mais

élément plus ou moins inerte dans sa dépendance à l'égard des mouvements de la production.

On est généralement peu attentif, tellement il semble que cela aille de soi, au rôle prédominant et noble que nous assignons à la production dans la vie économique. Ceci est lié à la longue histoire des hommes au cours de laquelle il a fallu tirer par le travail, d'une nature avare, une production difficile et insuffisante, histoire dont la plupart des hommes sont à peine sortis. Dans de telles conditions, l'élément mâle (selon nos critères occidentaux), dynamique, dominant du couple production-consommation n'a cessé d'être jusqu'ici le travail productif : il faut travailler plus et mieux pour produire plus de biens donc pour consommer plus et mieux vivre.

Cette situation est restée celle de toute la première période du capitalisme même si des crises de surproduction ont prouvé qu'il y avait un problème d'ajustement à la consommation, problème lié à l'insuffisante rémunération des ouvriers producteurs. Certes, les chefs d'entreprise produisaient pour la vente et le profit, mais l'opération préalable était nécessairement la production.

Il semble que depuis la guerre, aux États-Unis, l'ordre des facteurs se renverse peu à peu.

La consommation joue aujourd'hui un rôle moteur : est bon citoyen celui qui consomme de plus en plus et au-delà de ses moyens des biens et services toujours nouveaux ; il élargit ainsi le marché et stimule la production, entraîne toute l'activité économique. Aussi, tout est mis en oeuvre pour le séduire, l'inciter à acheter ; sa position fait un contraste saisissant avec les mœurs anciennes, encore prévalentes dans notre pays où l'homme vertueux se juge à son épargne, se prive ou se cache de consommer.

Le travail n'a plus ce rôle noble et viril ; il est un peu analogue au rôle du bourdon qu'on ne peut abandonner, qu'il faut nourrir ; dans une certaine mesure on produit pour donner du travail plutôt qu'on ne travaille pour fabriquer des produits.

Une parenthèse sur la femme américaine.

[Retour à la table des matières](#)

On peut se demander incidemment si la primauté de la consommation ne contribue pas à expliquer le rôle de la femme dans la société américaine ; c'est elle qui pousse aux achats ; la fonction primordiale de l'homme étant de remplir les caisses du ménage, celle de la femme est d'en disposer : les ouvrir ou les fermer. Lorsque la guerre ou la production constituent les opérations décisives, l'homme a le premier rôle : lorsque c'est la consommation, la femme tend à prendre sa place.

La jeune fille commence à contrôler la situation vers quatorze ans ; le rituel des jeunes l'autorise à jeter son dévolu sur un garçon de quinze ans qui sera son chevalier servant pendant toute une année sans pratiquement oser se dégager. Il est vrai qu'en échange, il mérite quelques baisers puis l'année suivante quelques séances plus savoureuses, et qu'il s'indigne s'il n'obtient pas la monnaie de sa pièce : « J'ai dépensé hier soir sept dollars sur elle (I spent seven dollars on her), me dit un jour avec indignation un jeune lycéen et elle n'a pas voulu se laisser embrasser. »

Puis, marié dès le « collègue » (Université), le jeune homme s'efforcera de gagner toujours plus d'argent, pour acquérir maison, voiture, appareils électro-ménagers, pour conquérir un rang social honorable et contracter une belle assurance sur la vie. Revenu du bureau, il travaille dur aux soins ménagers et à l'entretien de la maison ; sa femme prend en main l'éducation des enfants et les décisions importantes du ménage. C'est elle qui décide des principaux investissements, sollicite des prêts et souvent gère le portefeuille boursier ; elle est plus sensible encore que son mari à l'opinion des voisins et veille à disposer de tous les éléments nécessaires pour améliorer son rang social. Quant aux femmes seules, elles ne sont pas moins actives ; elles voyagent, s'inscrivent dans des associations féminines politiques ou civiques, se répandent dans les spectacles et

les expositions ; elles occupent une place considérable dans la société américaine.

Il s'agit sans doute d'une description un peu schématique ; elle rend compte cependant d'une situation qui marque d'une part les progrès réalisés dans la libération de la femme, mais qui traduit, en revanche, l'aliénation de l'homme dans une « civilisation de consommateurs ».

Revenons au problème économique et admettons donc en première analyse ce phénomène nouveau spécifique - au moins jusqu'ici - à la société américaine et cherchons-en les fondements. Ce rôle de la consommation n'est-il pas simplement le signe de l'abondance et la marque de toute société qui s'enrichit ? N'est-ce pas là une tendance naturelle au-delà d'un certain niveau de la production ? Et ne commençons-nous pas à connaître en France une évolution comparable ?

Cette tendance naturelle existe sans doute, mais il semble qu'aux États-Unis, elle soit fortement renforcée par de puissants moyens d'incitation.

Créer de nouveaux désirs

[Retour à la table des matières](#)

Je citerai à cet égard un apologue entendu dans une petite église irlandaise de Boston : « Saint Patrick (le patron des Irlandais), raconte le curé, revient sur terre et il s'étonne de tant de biens divers exposés dans les vitrines ou disponibles dans les machines à sous : « Tous ces biens, demande saint Patrick, les gens en ont-ils envie ? - Une partie des gens les désirent, lui répond-on, la publicité fait le reste. - Tous ces biens, poursuit saint Patrick, les gens ont-ils l'argent nécessaire pour les acheter ? - Une partie de ces gens ont cet argent, les prêteurs font le reste. »

Cet apologue est significatif : la publicité n'est pas seulement une forme de concurrence entre les diverses entreprises ; elle sert à créer de nouveaux désirs. En 1956, les dépenses de publicité se sont élevées

à dix milliards de dollars, c'est-à-dire près de 5% de la valeur totale des ventes de biens et services aux consommateurs. Encore n'est-ce là qu'une partie de l'effort réalisé par les entreprises.

Celles-ci se livrent à des recherches sociologiques sur le comportement des clients, leurs goûts, leurs aspirations conscientes ou inconscientes et leurs habitudes. Ces études, qui sont réalisées par des chercheurs scientifiques qualifiés, conduisent à modifier la façon de vendre, la présentation et le packaging et souvent le produit lui-même.

Le consommateur y trouve à n'en pas douter de grands avantages. Il doit à cet état d'esprit les facilités incomparables qu'il trouve notamment dans les *shopping centers* et les grands magasins ; parfois (par exemple, dans le cas de livres-services) certaines diminutions de frais généraux sont obtenues en même temps qu'une plus grande satisfaction des clients. Mais très souvent, tous ces raffinements s'avèrent coûteux et cependant futiles. Prenant un avion de luxe *Boeing-707* pour Los Angeles, j'ai reçu la veille de mon départ un coup de téléphone de la Compagnie me demandant si je désirais mon steak rouge, cuit ou à point. C'est un exemple de *marketing* destiné à montrer au client qu'on s'occupe de lui *personnellement* bien qu'il s'agisse d'un transport *en commun*. Encore ne s'agit-il que d'un détail. Il arrive qu'une enquête sociologique entraîne la fabrication de nouveaux modèles de voitures ou de récepteurs de télévision ; dans de tels cas, les modifications intéressent l'appareil de production lui-même et entraînent des frais considérables.

À cet effort des entreprises s'ajoute, entretenu par elles, un « appel » socio-psychologique pour stimuler l'achat de certains produits. Le public est conditionné par une série de moyens publicitaires plus subtils que les affiches sur les murs ou les annonces dans les journaux : émissions à la radio et à la télévision, films de cinéma, articles illustrés, interviews d'hommes célèbres, mille moyens utilisés à prix d'or par les plus puissantes sociétés industrielles orientent les goûts et les désirs des consommateurs. Les sociologues appellent ces moyens les *mass media*, ceux-ci cherchent à persuader le client virtuel qu'en achetant tel produit, non seulement, il disposera d'un confort accru et fera une bonne affaire, mais qu'il gagnera la

considération des hommes de qualité ; il se protégera ainsi contre la solitude et la médiocrité.

Il ne suffit pas bien entendu d'inspirer un désir, il faut procurer les moyens de le satisfaire. Tel est l'objet des ventes à crédit dont on sait le développement non seulement dans le domaine du logement (prêts hypothécaires), des voitures et électro-ménager, mais dans les secteurs les plus divers : moyennant l'ouverture d'un compte de dépenses (« *Expense account* ») sans versement préalable, au restaurant, chez les pompistes à travers tout le pays dans les grands magasins, vous ne payez jamais comptant ; on vous envoie la note à la fin du mois. Au total, la dette des particuliers s'est augmentée de dix-huit milliards de dollars en 1956, alors que leur épargne ne dépassait pas vingt-deux milliards.

Tous ces moyens atteignent leur but dans la mesure où le marché se développe et la production s'accroît. Personne ne peut contester la réussite étonnante de l'économie américaine et rien, en principe, n'empêche que la consommation ne continue à se développer. Et l'argument très répandu selon lequel les besoins sont artificiels, mauvais, futiles, ne me semble pas devoir être retenu sans examen. Y a-t-il, en effet, un critère objectif de valeur pour les biens consommés ? N'est-ce pas en tout état de cause l'environnement social qui en décide ? Ce qui est superflu dans tel milieu est parfois nécessaire dans d'autres. À la limite, certains végétariens considèrent la viande comme parfaitement nocive et les ascètes trouveront superflu tout ce qui ne contribue pas à la seule subsistance.

Il n'y a donc pas, me semble-t-il, de hiérarchie morale, éternelle, universelle, des satisfactions qui permettent de condamner *en soi* la façon dont se développe la consommation aux États-Unis. C'est dans un contexte plus large que celle-ci doit être appréciée et critiquée.

Lorsque l'on rapporte l'opulence à l'extrême dénuement d'une grande partie du monde, il y a là un contraste non seulement moralement inacceptable, mais économiquement préoccupant ; cette opulence repose, en effet, sur un système de production et de distribution lourd et coûteux qui porte en soi l'isolement progressif de

l'économie américaine et, à plus long terme, si les méthodes actuelles se maintiennent, de difficiles conditions de survie.

Aux États-Unis même, il n'est pas sûr que les satisfactions tirées de l'abondance ne pourraient pas être plus grandes et surtout capables d'assurer à long terme un développement harmonieux de l'économie. je vais examiner successivement ces divers points.

L'Amérique n'est pas seule au monde.

Le jeu de quilles électroniques et l'Hindou affame.

[Retour à la table des matières](#)

Certains biens qui se justifient parfaitement dans un contexte social étroit deviennent tout à fait ridicules lorsqu'on les considère à une échelle plus large. Aussi étendue que soit aux États-Unis la fraction sociale qui bénéficie d'une certaine abondance, j'ai signalé, la lèpre que constituent certains îlots de pauvreté ; venant de visiter en Nouvelle-Angleterre quelques masures de bûcherons, j'ai été particulièrement choqué dans la ville universitaire voisine de Dartmouth par le jeu électronique où les quilles renversées étaient automatiquement déblayées puis remises en *place* par une main invisible tandis que les *boules* étaient renvoyées à leur destinataire et que le nombre des points était marqué sur un tableau ; l'installation, par ailleurs, décorée de façon particulièrement attrayante coûte environ le prix d'une maison, mais elle évite des efforts aux joueurs. Dans les villes, on rencontre les oppositions les plus saisissantes entre les taudis où l'eau courante et le chauffage ont cesse de fonctionner et, à une centaines de mètres de distance, les appartements de grand luxe où l'air est conditionné jusque dans les ascenseurs.

Si l'on considère, non plus une seule société américaine, mais le monde tout entier avec ses pays sous-développés à quelques heures d'avion, les contrastes apparaissent plus grands encore.

Il est vrai que dans l'état actuel des rapports économiques, un jeu de quilles automatique en moins ne fera pas vivre un Hindou en plus ; au contraire, sa suppression entraînant une baisse de l'activité aux États-Unis aurait pour effet second une réduction de leurs importations de matières premières, c'est-à-dire un peu plus de misère dans les pays sous-développés.

Il est probable, également, que dans l'organisation économique actuelle, les moyens puissants mis en oeuvre pour l'expansion des ventes, le développement d'un appareil improductif considérable, les innovations futiles, le gaspillage même d'une part importante des forces productrices, constituent un nouveau moyen d'ajustement de la production à la consommation et permettent d'éviter les graves crises de surproduction ; ils jouent un rôle stabilisateur à un double titre : en « épongeant » une partie de l'appareil de production d'une part, en distribuant d'autre part des revenus non directement liés au travail productif et correspondant à une fraction de plus en plus élevée du profit capitaliste.

Mais le prix en est particulièrement lourd ; le développement des forces improductives ralentit le rythme d'expansion économique ; la cherté des produits constitue un sévère handicap à l'égard du reste du monde ; et une grande partie de la production, si elle répond aux goûts de plus en plus sophistiqués de la clientèle américaine, s'éloigne des besoins courants des autres pays. Examinons ces facteurs de vulnérabilité.

Progression ralentie.

[Retour à la table des matières](#)

La progression du produit national ne dépasse pas depuis la guerre 2,5% de moyenne annuelle. Ceci tient, sans doute, aux désordres

généraux d'une économie capitaliste de monopoles, désordres qu'il n'entre pas dans mon propos d'étudier ici ; les éléments propres à la consommation auxquels je m'attache dans ce chapitre, contribuent très spécialement à gêner le développement économique.

Les moyens employés pour vendre alourdissent non seulement l'appareil de distribution, mais celui de la production. On a vu, en effet, comment dans leur effort pour séduire la clientèle et pour triompher de leurs concurrents, les entreprises sont conduites à élaborer sans cesse de nouveaux modèles. Le fait d'innover n'est certes pas négatif, s'il correspond à un progrès réel ; mais souvent, il s'agit d'une faible amélioration, voire d'un simple artifice destiné à stimuler la vente. Les nouveaux modèles de voitures, la mise au point de cellules photo-électriques perfectionnées, les jouets électroniques, les haut-parleurs de haute-fidélité, les tissus aérés, exigent une armée de chercheurs et des modifications dans les procédés de production qui absorbent une partie notable du potentiel industriel pour des résultats, si l'on fait abstraction de la mode et du snobisme, souvent insignifiants.

Ce même effort tend, d'autre part, à créer des biens qui sont mis au rebut avant d'être amortis ; une grande partie des tissus, du linge, des vêtements, des voitures, des appareils électro-ménagers sont rapidement laissés pour compte parce qu'un nouvel article perfectionné a été introduit et qu'ils ont cessé de plaire ; d'autres ne présentent qu'un intérêt tout à fait accessoire (la seconde voiture conduit simplement le banlieusard à la gare devant laquelle elle est ensuite abandonnée toute la journée ; le second poste de télévision est réservé à la salle de jeux des enfants...). Ce dernier phénomène est, il est vrai, lié à l'abondance ; dans la mesure où les besoins urgents sont satisfaits, la production supplémentaire a moins d'importance. Mais à cette évolution inévitable s'ajoute un gâchis qui provient de la concurrence acharnée des producteurs, de leur désir de vendre à tout prix ; à cet égard, les progrès de l'indice de la production industrielle correspondent pour une part à ceux du gaspillage.

Celui-ci tend à réduire encore le rythme réel de croissance qui est largement inférieur à celui non seulement des pays socialistes - dont les méthodes de développement et le niveau de départ sont

radicalement différents - mais de la plupart des autres pays capitalistes industrialisés. Il est certainement insuffisant pour relever le défi krouchevien dont nous parlerons plus loin.

Prix trop élevés.

[Retour à la table des matières](#)

Les prix s'élèvent par rapport à ceux des puissances industrielles concurrentes. jusqu'ici, les hauts salaires, l'importance des frais généraux trouvaient leur compensation dans Une meilleure technologie et une production de masse ; les produits de, grandes séries gardaient le bénéfice de la haute productivité de l'industrie américaine. Mais l'avance technologique se réduit (j'essaierai de dire dans quelles conditions), tandis que les charges improductives ne cessent de s'élever. Parmi celles-ci, les plus visibles sont, à n'en pas douter, celles qui dérivent du budget militaire ; elles représentent, on le sait, près d'un cinquième du produit national. Elles sont largement responsables des impôts, des tensions inflationnistes et de l'incapacité où se trouve le gouvernement de financer de grands travaux d'intérêt public. Mais elles ne sont pas seules ; tout ce gaspillage de ressources qui constitue la contrepartie du système américain de développement de la consommation, est sans doute moins facile à évaluer que les dépenses militaires ; son ampleur n'en est pas moins évidente. De plus, dans certains secteurs où de puissants monopoles patronaux et de vigoureux syndicats se font face, l'accord entre patrons et ouvriers se réalise généralement en période d'expansion par une augmentation des salaires et des prix.

Une poussée continue de l'ensemble des prix rend désormais l'industrie américaine difficilement compétitive dans de nombreux secteurs ; le premier signe de cette évolution est la diminution des exportations vers les pays industrialisés dans presque toutes les branches de la petite et grande mécanique ; le second est l'installation a l'étranger de grandes firmes industrielles ; de nombreux fabricants de machines-outils, d'articles mécaniques de précision, d'appareils d'optique, de machines à coudre, de machines à écrire ou à calculer s'installent ou cherchent à s'installer au japon, aux Philippines, en Angleterre et dans les pays du Marché commun pour fabriquer dans des conditions moins onéreuses des produits sous licence américaine

destinée à être vendus à l'étranger mais aussi à être importés aux États-Unis.

Exportations inadéquates.

[Retour à la table des matières](#)

Simultanément, faiblissent certaines exportations américaines vers les pays sous-développés. C'est que les entreprises s'intéressent peu à cette partie du monde ; disposant encore d'un large marché intérieur, elles s'arrêtent à celui-ci et répugnent à fabriquer les produits moins élaborés nécessaires aux économies sous-développées. Sans doute ont-elles encore un *know-how* irremplaçable dans certains secteurs des biens de production. Mais cet avantage également tend à disparaître et les pays sous-développés tendent à s'adresser aux pays socialistes, à l'Europe occidentale et au Japon.

Le système américain fondé sur la multiplication des besoins et l'adaptation de la production à une consommation de plus en plus raffinée et exigeante implique donc au premier chef de sérieuses difficultés avec le reste du monde. L'isolationnisme économique, qui risque d'être la première réaction, parce qu'il est une solution de facilité, entraînerait des conséquences politiques considérables. La véritable solution consisterait à accroître plus rapidement la productivité par une introduction généralisée de l'automatisation (actuellement freinée tant par certains syndicats ouvriers que par certains milieux patronaux) ; mais cette solution comporte des risques de chômage et de tension sociale ; elle ne peut guère être envisagée dans le climat socio-économique actuel, comme en témoigne la grève de la sidérurgie engagée à la fois sur des questions de salaire et de productivité.

Dans ces conditions, le déficit de la balance des paiements, la dégradation de la balance commerciale n'apparaissent pas comme un déséquilibre momentané mais peuvent conduire l'économie américaine à de sérieuses difficultés d'un genre jusqu'ici inconnu. Aux crises de surproduction maintenant surmontées se substitue une

lourdeur, sorte d'ankylose particulièrement gênante dans les rapports avec les autres pays mais entraînant sur le marché intérieur également de graves inconvénients.

Les défauts internes.

L'insuffisance des services publics.

[Retour à la table des matières](#)

C'est un phénomène économique bien connu que l'accroissement du nombre des automobiles exige plus de routes et une police plus nombreuse. Il est admis également que le développement de la construction appelle des travaux de viabilité et des services publics communaux améliorés.

Un rapport du même ordre - quoique moins apparent - existe entre une nourriture plus copieuse, les maladies qui, selon les médecins, sont la conséquence d'excès alimentaires, et le développement nécessaire des services médicaux et hospitaliers.

Quant aux loisirs dont l'extension caractérise les pays industrialisés, ils se traduisent également par une série de besoins accrus : voyages, activités artistiques et culturelles, etc.

Chaque bond de la consommation s'accompagne donc de nouvelles demandes dont certaines sont clairement exprimées, mais d'autres beaucoup moins conscientes, et parfois à peine ressenties.

On conçoit, en effet, que les exigences *individuelles* de bien-être apparaissent à chacun plus pressantes que les besoins d'ordre collectif (viabilité, propreté des rues, développement des lignes de transport en

commun, augmentation du nombre des hôpitaux et des écoles, etc.) dont l'insuffisance a des effets plus lointains ou moins directement mesurables.

Il appartient néanmoins aux pouvoirs publics de prendre les précautions nécessaires pour satisfaire les exigences collectives et ne pas laisser se développer des carences qui demain, sinon aujourd'hui, limiteront l'expansion économique et perturberont la vie de chaque individu.

Il est patent qu'aux États-Unis la plupart des services collectifs sont en retard sur les besoins. Certains ne progressent pas suffisamment ; d'autres même se dégradent ; ils font en général un contraste saisissant avec l'abondance de biens de consommation individuelle.

C'est ainsi que les transports urbains et suburbains qui intéressent une population croissante sont généralement dans un état déplorable. Dans l'agglomération new-yorkaise, les trains de banlieue sont vieux, lents, insuffisants ; le réseau beaucoup trop espacé ; bien que de nouvelles « communautés » (petites villes de banlieue) se développent constamment, on ne construit aucune ligne nouvelle, on n'ajoute aucune gare au réseau. Au contraire, les compagnies suppriment certaines lignes trop déficitaires et s'efforcent d'obtenir des pouvoirs publics des tarifs plus hauts. On vient également à New York d'arrêter le service de deux ferry-boats sur l'Hudson, contraignant ainsi des milliers de banlieusards à prendre un chemin beaucoup plus long.

Et pourtant, New York est, semble-t-il, favorisée ; son métro est sale, compliqué, d'implantation maladroite mais relativement dense ; à Los Angeles, il n'existe aucun transport souterrain et pratiquement pas d'autobus.

Dans la plupart des villes, le ramassage des ordures ménagères est un scandale contre lequel les habitants protestent en vain ; à Los Angeles encore, il est à ce point inexistant que l'incinération est couramment pratiquée. L'entretien de la voirie est également déficient : l'édification des immeubles est rarement suivie de la réfection des rues : on trouve un peu partout des tranchées ouvertes,

des gravats, signe par ailleurs irréfutable de l'activité de la construction.

Le courrier postal (service public) est distribué à New York une fois par jour, généralement après neuf heures ; il n'existe pas de service de pneumatiques ; le mauvais fonctionnement de la poste contraste avec l'excellente organisation du téléphone et du télégraphe par la puissante société privée American Telephone and Telegraph Company.

Pourquoi cette différence ? Pourquoi les services assurés par la collectivité (ou qui devraient l'être) sont-ils dans une situation aussi déprimante ?

C'est qu'ils présentent généralement un caractère particulier : ils ne donnent naissance à aucun profit. Beaucoup d'entre eux ne peuvent même pas être vendus parce que leur usage n'est pas mesurable (par exemple l'utilisation de la voirie). D'autres sont soumis à des obligations (égalité des tarifs postaux, service des transports assuré pendant les heures creuses et sur des lignes insuffisamment chargées, etc.) qui leur ôtent toute chance de rentabilité. Ces services présentent peu d'attrait pour les entreprises privées.

Dans de telles conditions ou bien celles-ci se déchargent sur les pouvoirs publics, ou bien elles ne les assurent qu'à titre d'élément accessoire et généralement *subventionné* de leur activité (par exemple, les lignes suburbaines non rentables dont l'exploitation est imposée par les pouvoirs publics ne constituent qu'une part de l'activité par ailleurs très profitable des compagnies privées de chemins de fer).

Dans l'un ou l'autre cas, ces services ne donnent pas lieu à cet effort démesuré accompli dans d'autres domaines pour séduire la clientèle, augmenter les ventes, étendre le marché. Bien au contraire, ils sont gérés parcimonieusement ; rien n'est fait pour les rendre attirants. Leur développement est contesté, au mieux considéré comme une triste nécessité, particulièrement impopulaire puisqu'elle se traduit par des impôts.

Nous connaissons, en Europe occidentale, un contraste de cet ordre mais moins accusé. Il existe, en France notamment, un certain prestige traditionnel des services publics. En Amérique, l'idéologie entretenue par les entreprises privées et répandue dans l'opinion tend au contraire à les déconsidérer. Cette idéologie a pénétré à ce point les masses américaines que celles-ci, irritées certes par la carence des pouvoirs publics, loin de l'attribuer aux ressources insuffisantes consacrées aux besoins de la collectivité, y voient seulement le signe évident de la supériorité du secteur privé sur le secteur public.

Leur irritation reste d'ailleurs, jusqu'ici, superficielle. Il n'est pas sur qu'un grand nombre d'Américains réalisent jusqu'à quel point ils se trouvent lésés par une telle situation. A cet égard, quelques exemples me semblent tout à fait significatifs :

À Los Angeles, ville décidément caricaturale, on compte une voiture pour deux habitants, ce qui signifie grossièrement en moyenne deux voitures par famille. Ces voitures roulent sur des *free-ways* dont j'ai marqué les proportions immenses et qui sont cependant assez engorgés. Nul doute qu'un large réseau de transports souterrains aurait coûté moins cher à construire et à entretenir et rendrait plus confortable la vie de l'agglomération. Il est probable qu'on mettrait une demi-heure pour se rendre d'un lieu à un autre, là où il faut deux heures actuellement. Mais les constructeurs de Detroit tiennent à vendre leurs voitures ; ils ont réussi à créer dans le pays un appel irrésistible que les compagnies de transports en commun n'ont pas su communiquer.

Les habitants des villes suffoquent. L'air est pollué par des usines et par la circulation automobile ; toujours à Los Angeles, un nuage de fumée jaunâtre obscurcit constamment le ciel de la cité ; sans doute les citoyens s'échappent-ils vers les communes suburbaines pour y respirer mieux et disposer d'un petit jardin, mais on a vu que leurs moyens de communication sont très mauvais : gares espacées, trains lents, lignes d'autobus inexistantes. Beaucoup sont donc contraints de prendre leur voiture ; ils doivent généralement payer des droits de péage au passage des ponts et des tunnels et sur certains *free-ways* ; arrivés à proximité de leur bureau après une bonne heure de route, il leur faut trouver un parking qui leur coûte un à deux dollars pour la

journée. Que de temps et d'argent perdus ! Des sommes immenses sont consacrées aux routes, aux voitures, à l'essence, à la construction de nouvelles villes suburbaines, pour créer, en fin de compte, une vie difficile, parfois harassante. Beaucoup moins onéreux serait un urbanisme bien compris : déplacer les usines hors des villes, créer des parcs, de grands espaces verts ; assainir les cités pour les rendre habitables. Malheureusement, l'incitation à consommer va dans une autre direction : on ne vend pas de l'urbanisme, on ne débite pas les parcs et les jardins publics.

À l'amélioration des conditions de vie urbaines, à l'allègement de la fatigue et de la tension qui en résulte, pourraient s'ajouter la réduction du temps de travail (par diminution de la durée hebdomadaire, réduction du travail féminin ou avancement de l'âge de la retraite) et l'augmentation corrélative des loisirs. C'est sans doute là une des satisfactions essentielles que les hommes puissent tirer des progrès de la productivité. Et de fait, la durée du travail - qui ne dépasse guère quarante heures hebdomadaires en moyenne - est plus courte que dans les autres pays industrialisés. Mais il ne fait aucun doute qu'au niveau actuel des ressources et de la technique américaines, elle pourrait être bien moindre, si les charges improductives n'étaient pas si lourdes et si certains besoins futiles n'étaient entretenus et satisfaits au prix de ressources importantes.

Évoquant ces problèmes avec des amis américains, j'ai souvent perçu un sentiment de frustration assez vague ; ils réalisent obscurément qu'ils mènent une vie contraignante et dont certaines conditions se dégradent en dépit de l'abondance des biens. La plupart ne sont malheureusement pas conscients que leur système d'incitation à la consommation les contraint à faire certains choix et à en ignorer d'autres, à adopter certaines priorités qui limitent en définitive leurs satisfactions et risquent comme nous allons le voir de gêner leur développement économique à l'avenir.

Les Spoutniks et l'Amérique.

[Retour à la table des matières](#)

Ce dernier risque est lié à certaines carences particulières de l'enseignement et de la recherche scientifique.

Il serait pourtant vain de nier l'effort qui est réalisé dans ce domaine. Des moyens considérables leur sont consacrés à la fois par les pouvoirs publics (principalement les gouvernements des États et des communes) et par les riches fondations privées. Mais ces ressources d'origine diverse ne sont pas réparties également, comme elles le sont en France à travers le budget de l'État. Les petits centres suburbains très riches, où la pression fiscale est forte, ont des écoles neuves, spacieuses et bien pourvues ; dans les grandes villes, au contraire, elles sont anciennes, délabrées et surchargées d'élèves ; leurs maîtres sont particulièrement mal payés, leur niveau est médiocre. Dans l'enseignement supérieur, à côté d'une vingtaine d'universités modèles dont chacune est dotée chaque année de centaines de millions de dollars, de nombreuses petites universités régionales ont une existence précaire.

Par ailleurs, des sommes relativement trop considérables sont englouties dans des améliorations extérieures au détriment du traitement et, par là même, de la qualité des professeurs. Dans l'enseignement supérieur, les campus (ensemble de bâtiments, parcs, terrains sportifs de l'Université) sont souvent illuminés la nuit ; leurs pelouses toujours vertes, leurs parterres de fleurs sont entretenus par une armée de jardiniers ; leurs musées abritent parfois les toiles les plus précieuses ; leurs salles de spectacle et leurs bibliothèques sont spacieuses et bien agencées ; leurs stades peuvent recevoir des milliers de spectateurs ; leurs résidences sont confortables ; tout concourt à rendre la vie dans le campus agréable. Ces dépenses sont généralement financées (même dans les Universités d'État) par les libéralités d'anciens élèves qui exigent que leurs donations soient affectées au prestige de leur ancien collègue.

En revanche, ils se soucient peu du corps des professeurs qui est dans l'ensemble très mal payé. Dans l'enseignement supérieur, le traitement de départ ne dépasse pas 4.000 dollars par an ; il est nettement au-dessous du niveau moyen des revenus ; au sommet de la hiérarchie, un éminent enseignant atteint difficilement 12.000 dollars. Les professeurs de l'enseignement secondaire et primaire sont moins

rémunérés que de simples camelots. C'est que, n'ayant rien à vendre, leur propre valeur marchande est faible. À New York, l'hiver dernier, après un mouvement revendicatif, la municipalité a été contrainte de leur accorder une augmentation de 10%. Mais faute de crédit, elle a licencié en contrepartie 10% des professeurs au moment même où la presse développait une campagne pour renforcer leur nombre parce que les écoles sont surchargées.

Le niveau de vie des professeurs en souffre mais aussi leur prestige. En dehors des grands noms de l'Université qui ont publié des ouvrages importants, ils viennent très loin dans l'échelle sociale. Un professeur de l'enseignement secondaire, qui en France, dans une petite ville, est une personnalité locale, est situé selon Vance Packard au 36^e rang, avant le chauffeur de locomotive (38^e), mais après le comptable (28^e) et l'entrepreneur de constructions (33^e). Cette hiérarchie des valeurs écarte de l'école et de l'Université bon nombre des meilleurs esprits et abaisse singulièrement le niveau de l'enseignement.

La recherche scientifique souffre, bien entendu, à la longue de cette situation. Elle est, de plus, mise en danger par l'utilisation que l'on fait des chercheurs et des techniciens. Les entreprises privées attirent les meilleurs d'entre eux, en leur offrant des traitements très supérieurs à ceux des services publics ; puis, elles leur confient des études dont elles peuvent tirer un profit rapide ; elles se soucient peu de la recherche fondamentale dont le retard cependant compromet à long terme la technique elle-même.

Retard de l'automatisation.

[Retour à la table des matières](#)

À l'insuffisance de la recherche fondamentale, s'ajoute une résistance ouvrière et patronale devant certaines formes du Progrès technique.

Les organisations ouvrières craignent le chômage qui résulte de l'automatisation. Certains syndicats réclament, dès à présent, une

réduction de la durée du travail ; mais leurs campagnes manquent de conviction, ils s'attachent plutôt à retarder, par tous les moyens possibles, l'introduction des procédés automatiques.

Ce malthusianisme rejoint souvent celui des chefs d'entreprises ; sans doute existe-t-il chez ceux-ci une tendance traditionnelle à remplacer la main-d'œuvre chère par des machines. Et cette tendance, qui a contribué à l'essor remarquable de la productivité américaine de ces dernières années, persiste dans de nombreuses industries.

Elle se heurte, néanmoins, aux conditions nouvelles du marché américain. Presque saturé de produits en série, il ne s'élargit plus guère (mise à part, l'expansion démographique) que par innovations limitées et destinées moins à réduire les prix de revient qu'à stimuler les achats des consommateurs (changement de carrosserie, amélioration de la suspension, freins automatiques, etc.).

Dans ce genre de perfectionnement, l'automatisation ne joue qu'un rôle médiocre. Les industriels poussent leur souci du détail, de l'astuce technologique, mais hésitent à financer l'achat d'importantes machines qui seraient rapidement sans usage si des concurrents parviennent à jeter sur le marché un autre produit.

Par ailleurs, la compétition à laquelle se livrent les entreprises, l'impossibilité où elles se trouvent de planifier sur une période assez longue leur production, les décourage de réaliser des investissements trop coûteux.

Quant aux fabricants de machines-outils, ils craignent les à-coups de leur clientèle et hésitent à normaliser leur production. Celle-ci perd ainsi, peu à peu, son avance technologique initiale.

Beaucoup d'Américains ont conscience du danger que représente dans le domaine scientifique et technique cette perte de vitesse ; les spoutniks et les luniks soviétiques l'ont rendue plus sensible à l'opinion ; d'innombrables articles de journaux, des rapports très documentés étudient ce problème. Mais les remèdes mis en oeuvre sont restés jusqu'ici inefficaces ; ils n'ont pas réussi à renverser la tendance fondamentale ; celle-ci ne résulte pas, en effet, d'une

mauvaise volonté ou de dispositions insuffisantes pour la culture et les sciences ; elle est liée à ce ressort de la vie économique que j'ai tenté de décrire : la consommation abondante, mais se développant à grands frais, sans plan d'ensemble, sans système de priorité, sans souci d'un optimum de satisfactions présentes et à venir.

Peut-on réorienter l'  conomie ?

[Retour à la table des matières](#)

Le point de départ de ce chapitre a été le rôle de la consommation. On a vu, que si elle constituait un clément moteur, à certains égards efficace, elle comportait, dans les formes où elle se développe, des effets fâcheux : l'économie est entraînée dans une croissance désordonnée ; elle devient de plus en plus vulnérable et répond difficilement aux besoins primordiaux de la collectivité.

Ce processus inquiétant n'échappe pas à un certain nombre d'économistes américains (J.K. Galbraith notamment, pour citer le plus connu) qui décrivent avec lucidité la situation économique. Mais, ils n'ont qu'une faible influence sur la politique américaine. De plus, à quelques rares exceptions près, ils hésitent eux-mêmes à analyser les causes profondes des désordres apparents ; ils reculent devant une réflexion qui pourrait comporter des conséquences *radicales*. Ils ne vont même pas jusqu'à proposer des mesures générales d'intervention susceptibles d'orienter l'  conomie.

On pourrait, en effet, concevoir, sans même évoquer des nationalisations étendues, une politique d'ensemble reposant principalement sur la fiscalité, les dépenses publiques et le crédit, visant à développer la production, les investissements et les services considérés prioritaires, par des incitations directes et non par les détours incontrôlables de la consommation et du profit, pénalisant, en revanche, les consommations jugées malsaines, les moyens publicitaires s'y rapportant, la spéculation sur les biens immobiliers, etc.

Mais aux yeux de la plupart des économistes et des hommes, politiques, il est tout à fait prématuré, aux   tats-Unis, d'évoquer, ne

serait-ce que dans ses grandes lignes, un renversement de ce genre. La prospérité actuelle est si fragile et si intimement liée aux efforts réalisés pour développer, coûte que coûte, la consommation que les plus audacieux redoutent tout ce qui pourrait gêner ces efforts, réduire les ventes et les profits des entreprises privées et briser par là même le ressort de la prospérité.

Tout au plus envisage-t-on, dans certains milieux démocrates, les moyens de développer les services publics, sans toucher, si peu que ce soit, au secteur privé, d'encourager certaines productions, sans faire le moindre tort au développement exubérant et désordonné de la consommation.

Est-ce compatible ? Peut-on adopter certaines priorités et *simultanément* laisser libre cours aux opérations des autres branches ? Le secteur public (ou contrôlé, orienté par les pouvoirs publics) et le secteur privé peuvent-ils se développer conjointement dans une même économie ?

Une telle coexistence est possible dans certaines limites. Elle se pratique, en fait,- dans la plupart des pays occidentaux où l'intervention des pouvoirs publics dans de nombreux secteurs n'exclut pas un assez large laisser-faire dans le reste de l'économie.

Elle se heurte, toutefois, à des obstacles économiques et financiers et à une hostilité idéologique qui, plus encore aux États-Unis qu'ailleurs, limitent les possibilités d'intervention des pouvoirs publics dans un système capitaliste.

Les ressources affectées aux services publics ou destinées à soutenir les industries prioritaires doivent être dégagées par l'impôt ou l'emprunt à long ou court terme. L'excès de l'un ou de l'autre comporte des risques de désordre dans le reste de l'économie.

L'impôt n'est pas mieux vu aux États-Unis qu'en Europe. Les milieux d'affaires assurent que le prélèvement fiscal y atteint une limite difficilement franchissable.

On doit distinguer à cet égard les impôts fédéraux des impôts prélevés par les collectivités locales. Les premiers sont surtout directs, ils sont effectivement très élevés ; ils atteignent près de 20% du revenu national.

Mais ces ressources servent, à concurrence des 2/3, à couvrir les dépenses militaires. Le rôle de celles-ci est, on le sait, très important dans l'économie américaine ; elles constituent un appoint substantiel aux achats des consommateurs dont elles représentent en valeur environ le 1/5. Elles donnent lieu à des marchés très rémunérateurs pour les entreprises ; elles servent de laboratoires technologiques dont les découvertes sont ensuite diffusées dans la production civile. Les pressions pour les maintenir ou les développer sont donc beaucoup plus considérables que celles qui sont exercées en faveur d'un urbanisme mieux conçu, d'un enseignement plus qualifié ou de soins médicaux plus accessibles.

Dans ces conditions, les dépenses civiles financées par le budget fédéral ont peu de chances d'être augmentées sans un tournant radical de la politique étrangère qui rendrait les dépenses militaires injustifiables. C'est assurément une éventualité qui n'est pas à exclure aujourd'hui et qui pourrait être l'occasion de changements profonds dans le système économique.

Les impôts prélevés par les collectivités locales sont affectés presque exclusivement aux services civils. Mais, ils sont particulièrement impopulaires (impôts fonciers, taxes locales sur certains produits). Leur augmentation ne va pas sans de sérieuses difficultés pour les autorités locales. Les discussions et les marchandages auxquels donnent lieu des crédits supplémentaires marquent précisément le contraste entre les contraintes du secteur public non militaire et le développement spectaculaire de la production privée de biens de consommation.

Limités dans leur prélèvement fiscal, les pouvoirs publics s'efforcent de recourir à l'emprunt ; mais ce recours n'est pas mieux vu. Si l'emprunt est à long terme, on lui reproche de tarir le marché financier et de gêner ainsi les appels aux capitaux des entreprises privées. S'il est à court terme, il renforce directement les pressions

inflationnistes qui se manifestent sans répit depuis la guerre. Le spectre de l'inflation sert donc de prétexte à limiter les moyens de financement mis à la disposition des pouvoirs publics. Et la réalité de l'inflation les réduit également en dépréciant en cours d'exercice, compte tenu de la hausse des prix et des salaires, les crédits accordés. L'inflation, en revanche, tend à animer les affaires : elle incite les acheteurs à préférer les biens matériels à l'argent liquide ; elle les pousse à l'endettement. Aux objections d'ordre économique, les milieux d'affaires ajoutent un souci idéologique. Ils veillent jalousement sur « leur » marche ; ils voient dans les services publics des concurrents dangereux disposant de certains privilèges et susceptibles de modifier à leur détriment les habitudes des consommateurs. Le rôle de la consommation étant aux États-Unis plus déterminant qu'ailleurs, les chefs d'entreprises montrent à cet égard la plus extrême susceptibilité.

Combattues par les milieux d'affaires, les tentatives de correction du système économique trouvent peu d'écho dans l'opinion publique.

Seuls quelques experts soulignent la vulnérabilité de l'économie américaine, sa croissance insuffisante, le décalage de plus en plus gênant entre les services publics et l'initiative privée.

On entend, certes, des critiques de détail ; on lit dans la presse des articles fort pertinents sur certains points. Les banlieusards s'élèvent contre le mauvais fonctionnement des transports. L'insuffisance de l'enseignement fait couler beaucoup d'encre, moins cependant que la hausse des prix et les pertes d'or. Les exportateurs se plaignent. Les syndicalistes craignent l'automatisation... Mais l'opinion, dans son ensemble, considère qu'il s'agit de maux superficiels ; elle est beaucoup plus frappée par la longue période de prospérité : la petite dépression a été rapidement surmontée ; le chômage se résorbe ; l'économie vient d'administrer une preuve de sa santé. On la considère également fondée sur la justice sociale : celui qui est courageux, qui sait s'adapter à la société, peut prendre sa part de la prospérité - générale, « faire de l'argent », acheter des biens dont l'attrait augmente sans cesse.

La fierté, la satisfaction du mode de vie américain n'est pas un mythe entretenu par la propagande capitaliste. C'est un sentiment vécu de confort et de sécurité ; les crises, les déchirements qui affectent l'Amérique d'avant-guerre semblent à la plupart appartenir à un passé révolu.

Ce sentiment, qui est assez fort, assez répandu pour rendre improbable, au moins dans l'immédiat et sans pression d'événements extérieurs, une réorientation économique, n'est pourtant qu'un aspect de la réalité américaine ; il coexiste avec un malaise très profond, qui ne peut échapper aux observateurs, qui est souligné par les travaux des sociologues et sur lequel s'interrogent les écrivains américains.

Ce malaise paraît au premier abord psychologique. Il semble s'agir d'une angoisse provenant des régions les plus profondes de l'être, sans rapport, contradictoire même avec cette abondance, cette prospérité qui viennent d'être décrites et dont les Américains sont si fiers.

Est-il vraiment sans rapport ? Il apparaît, au contraire, qu'il constitue une réponse des individus à certains aspects du système économique, réponse qui ne se situe pas encore au niveau du raisonnement, mais à celui des réactions psychologiques.

Chapitre III

Le malaise américain

Les aspirations des classes riches...

[Retour à la table des matières](#)

Il faut d'abord écarter une façon simpliste de définir ce malaise : ils s'ennuient parce qu'ils ont tout.

Ce n'est pas vrai, les Américains n'ont pas tout ce qu'ils désirent. Il y a tous ceux qui gagnent moins de 4.000 dollars. Ils disposent généralement de l'essentiel en ce sens qu'ils ne meurent pas de faim ni de froid, mais ils ont désespérément envie de biens si proches d'eux et pourtant inaccessibles. Au-delà de cette catégorie, ceux qui gagnent 6.000, 10.000 ou même 15.000 dollars, ne s'estiment en rien comblés ; s'ils n'ont qu'une voiture, ils en veulent une deuxième ; s'ils ont une jolie maison, ils la désirent plus grande, dans un plus beau quartier. C'est une vérité universelle, à laquelle n'échappe pas l'opulente Amérique, que de nouveaux biens font naître de nouveaux désirs.

Libérés pour la plupart des contraintes de la misère, les Américains cherchent des satisfactions nouvelles : leurs besoins prennent des formes multiples et concurrentes.

C'est que, d'une part, leur goût s'affine. Puis, au-delà du confort et du raffinement, ils cherchent dans les biens matériels un surcroît d'autorité et de séduction.

La voiture au départ fulgurant, les bijoux, les tableaux de maîtres, le voilier en matière plastique, donnent à leurs propriétaires, dans des registres divers, le sentiment d'être considérés, enviés, distingués. Ils prennent une valeur symbolique, ils excitent une convoitise dont le seul frein est l'argent. La vie est alors consacrée à faire plus d'argent pour se procurer plus de signes ostentatoires du bien-être.

Il s'agit d'un phénomène d'aliénation dans lequel la richesse, qui devrait apporter plus de liberté à ses possesseurs en les affranchissant des contraintes élémentaires, se retourne contre eux.

À vrai dire, ce phénomène n'est pas nouveau. Le marché d'Athènes soulevait le mépris ironique de Socrate : « Que de biens dont je n'ai pas envie ! » ; dans toutes les littératures, l'avidité des plus riches, la vanité de leurs désirs, sont un lieu commun.

Mais des circonstances nouvelles transforment désormais les manifestations nouvelles d'insatiabilité en un véritable malaise social.

Traditionnellement, en effet, la richesse appartient à une minorité dirigeante jouant un rôle prépondérant dans la politique et les affaires et dont la fortune n'est que l'un des privilèges ; les riches disposent également de la puissance et de l'autorité ; c'est en celles-ci qu'ils puisent leurs satisfactions les plus grandes.

Dans la société américaine d'aujourd'hui, une telle minorité, disposant à la fois de richesse et de puissance, existe toujours ; il n'est pas besoin de la décrire tant les Rockefeller, les Ford, les Morgan sont connus. Si grand que soit son pouvoir, elle n'a plus cependant l'exclusivité de la fortune ; une majorité d'autres Américains possèdent une plus ou moins grande aisance. C'est là le fait nouveau : des millions de gens moyens, sans pouvoir, sans grandes possibilités d'initiative, mais disposant de revenus élevés, investissent toute leur énergie, leurs espoirs, leurs chances de bonheur dans la recherche des biens matériels et des satisfactions qu'ils confèrent. Qui sont-ils ?

... Et celles des bureaucrates.

[Retour à la table des matières](#)

Il existe, on le sait, de moins en moins de petits entrepreneurs indépendants : commerçants, artisans, petits industriels et agriculteurs, ne constituent plus que 13% de la population contre 20% en 1940. La plupart d'entre eux n'ont plus qu'une indépendance illusoire. Ils sont ensermes entre de puissantes affaires productrices dont dépendent leurs approvisionnements et leurs débouchés, leur marge d'initiative et, en même temps, leurs risques d'ailleurs, ont beaucoup diminué.

Le reste de la population active est constitué de salariés dont la majorité est aujourd'hui employée par un nombre infime de très grosses entreprises.

La concentration des salariés n'a pas manqué de modifier les rapports entre patrons et ouvriers. Elle a d'autre part contribué à créer une énorme bureaucratie qui constitue désormais l'un des aspects les plus marquants de la société américaine et un élément d'aggravation du malaise social.

Au centre des villes (*down town*, comme disent les Américains), des gratte-ciel déserts la nuit se voient envahis à huit heures du matin par la foule des employés : hommes en complets et chemises blanches, femmes soignées et bien maquillées.

C'est là que se trouvent les sièges sociaux des grandes sociétés, les banques, les sociétés d'assurances, de publicité, de relations publiques, les bureaux d'avocats ou d'architectes (qui emploient souvent des centaines de personnes), les administrations publiques.

Ceux qui y travaillent ont des niveaux de culture, de qualification, de responsabilité et de revenu très divers et, pourtant, la plupart se ressemblent comme des frères ; non seulement par leur allure extérieure, leurs habitudes de vie, leurs heures de bureau, leurs brefs

repas au *snack-bar*, mais aussi par leur attitude devant le travail et le sentiment de frustration qu'ils en tirent.

Beaucoup accomplissent des besognes demandant point ou peu d'effort cérébral, d'initiative et d'esprit de responsabilité : manutentionnaires, employés d'écriture, huissiers ; d'autres, en grand nombre, vendent avec le même geste, le même sourire, la même phrase, les articles de la production en série. Certains sont des experts : ingénieurs, dessinateurs, comptables, psychologues, publicistes... Ils ont à résoudre des problèmes difficiles, mais tout comme à leurs collègues moins qualifiés, la finalité de leur travail leur échappe. Leur intelligence s'exerce sur le détail ; les décisions majeures ne sont pas de leur ressort ; non seulement ils n'y participent pas, mais souvent ils n'en comprennent pas le sens.

Les experts en organisation s'efforcent de réduire le travail au niveau le plus simple ; les entreprises y trouvent leur profit ; mais cette parcellisation réduit en même temps le prestige social des employés et leur propre estime personnelle.

Il existe sans doute des situations plus brillantes dont certaines comportent des promesses d'avenir. Dans les grandes affaires cependant, les promotions sont difficiles ; elles sont réservées généralement à ceux qui disposent de deux atouts décisifs : diplômes universitaires réputés et sens de l'adaptation à l'entreprise. Sauf pour quelques travaux très spécialisés, la facilité du contact, le sens de la conciliation et un heureux caractère sont souvent plus appréciés que la qualification technique.

Cette situation fait du travail bureaucratique le contraire d'une aventure ou d'un engagement. Ce genre d'emploi attire cependant la majorité des jeunes gens ; ils en attendent une situation sûre, une ambiance tranquille et feutrée.

Mais c'est hors de leur travail qu'ils chercheront à réaliser leurs aspirations ; et l'abondance de produits relativement accessibles, de biens à leur portée, les pousse à chercher des compensations de ce côté-là ; ils pensent acquérir, grâce à ces biens, non seulement le

confort matériel, mais la considération, l'estime et le sentiment de vivre une vie d'homme qu'ils n'ont pas dans leur travail.

Le premier phénomène à souligner dans la société américaine, c'est donc qu'une classe moyenne en partie bureaucratisée, disposant de revenus élevés, mais privée d'autorité, d'initiative, de responsabilité, s'aliène dans une poursuite éperdue de biens matériels.

Mais cette aspiration, aussi avide soit-elle, n'est pas libre, spontanée ; elle est soumise à une autre aliénation : celle des besoins orientés, déformés par la pression des *mass media*.

L'intervention des mass media.

[Retour à la table des matières](#)

On a vu comment radio, télévision, cinéma, journaux illustres viennent au secours des entreprises (dont, en réalité, ils dépendent) et parviennent à intoxiquer les consommateurs, à rendre les produits qu'ils proposent aussi indispensables que le tabac pour le fumeur.

L'intoxication de ce dernier mérite, d'ailleurs, d'être relevée à titre d'exemple. La crainte que la fumée ne contribuât à développer le cancer, entretenue par certains articles médicaux, créait un malaise grandissant dont les fabricants de cigarettes s'inquiétaient. Après avoir longtemps résisté de face, en provoquant des contre-déclarations, en ridiculisant les craintes des fumeurs, ils ont brutalement admis le risque de la fumée... sans filtre.

En quelques mois, la vente des quatre grandes marques de cigarettes (Lucky Strike, Philip Morris, Chesterfield et Camel) est tombée de 85% du total à 40%.

Des nouvelles marques de cigarettes à bout filtrant, pour la plupart inconnues jusque-là, « saines, sans danger, anticancer et en même temps si distinguées », voyaient leur vente monter en flèche et atteindre à leur tour 70% du marché qui, loin de se réduire, trouvait

ainsi l'occasion d'un nouveau progrès... et, bien entendu, les marques nouvelles n'étaient que des filiales des anciennes.

Les *mass media* sont assez puissants pour transformer le goût des consommateurs et même, dans une assez large mesure, déformer sa personnalité. Le fumeur se met à aimer des cigarettes sans saveur ; l'individu normalement fatigué par le bruit ne peut plus vivre sans fond sonore ; celui dont les réactions sont placides se croirait déshonoré si le cadran de sa voiture ne pouvait marquer cent cinquante kilomètres à l'heure, vitesse qu'il n'a pratiquement jamais le droit d'atteindre.

Ceci ne va pas sans un malaise plus ou moins conscient, mais qui risque d'être plus grand encore pour celui qui veut à tout prix préserver ses goûts particuliers : il se sent alors isolé, on le trouve « inadapté » ; il commence à douter de lui-même. Il trouve qu'il vaut mieux renoncer à des tendances trop personnelles et se réfugier dans un conformisme rassurant.

Ce conformisme n'est pas même un gage de communion avec les autres comme pouvait l'être la solidarité défensive des sociétés médiévales, comme l'est encore la volonté de libération des peuples opprimés ou la participation à une grande œuvre collective (lutte contre un fléau, défrichement de terres, industrialisation, éducation populaire...), comme le fut le goût commun du risque et de la découverte qui cimentait le peuple américain lorsque ses pionniers reculaient les frontières occidentales, tandis que les émigrés d'une Europe encore médiévale venaient affronter le nouveau monde.

Sans doute existe-t-il aujourd'hui de fortes traces de cet esprit pionnier. Mais en tant que propriétaires de voitures, spectateurs d'émissions télévisées, lecteurs d'illustrés à grand tirage, admirateurs de *glamors girls* aux formes suggestives, les Américains n'ont en commun que des signes extérieurs du bien-être et du Plaisir ; mêmes sons, mêmes couleurs, mêmes lignes, mêmes formules étudiées pour entretenir leur besoin d'évasion, leurs appétits sexuels ou leur volonté de puissance ; cette uniformité de signes d'expression ne rompt pas leur isolement, n'allège pas leur solitude, ne remplace pas une solidarité acquise dans un engagement commun.

Elle n'est pas non plus un gage de stabilité. La mode introduite par les *mass media* est fugitive. Il faut que de nouvelles tentations assurent à l'industrie la vente de nouveaux produits. Le petit employé qui a fait, il y a deux ans, de gros sacrifices pour une chaîne de haute fidélité la trouve aujourd'hui démodée, déclassée ; un an plus tard il aurait pu, pour un prix à peine supérieur, acheter une chaîne stéréophonique. En définitive, l'intervention des *mass media* contribue, elle aussi, à mettre les consommateurs en état d'insatiabilité ; elle accroît leur avidité, déforme leurs goûts et leur offre sans cesse de nouveaux objets de convoitise.

Est-ce un phénomène spécifiquement américain ?

[Retour à la table des matières](#)

On peut se demander si cette situation n'est pas nécessairement liée au développement industriel. On a vu, en effet, ce que signifiait pour les entreprises américaines la consommation de masse : une croissance désordonnée sans doute et une grande vulnérabilité, mais elle n'en constitue pas moins l'un des principaux supports de la prospérité.

On constate, d'autre part, que la plupart des autres pays industriels - le notre en particulier - s'engagent sur une voie très semblable : nombreux sont les signes d'un malaise grandissant provoqué par les mêmes phénomènes de développement économique. La bureaucratie, la parcellisation du travail, l'envahissement de la publicité, l'obsession de l'automobile... pour ne citer que certains aspects de la vie moderne, ne sont pas inconnus en Europe.

Ce malaise prend, cependant, en Amérique un caractère inquiétant, qui ne paraît pas correspondre seulement au niveau avancé de la production mais aux conditions dans lesquelles celle-ci se développe : les puissantes entreprises qui font vivre des millions de salariés, qui disposent de moyens publicitaires si dangereusement efficaces, se livrent à une concurrence acharnée qui prend les formes les plus déconcertantes. Elles s'entendent parfois pour surseoir à des progrès

techniques très valables, tandis que chacune d'entre elles propose, à grand renfort de publicité, les innovations les plus futiles. Elles s'acharnent sur le marché, un peu comme des nomades épuisent des terres qu'ils ne se soucient pas de transmettre aux générations futures. Elles tiennent compte des exigences immédiates du public mais ne se soucient guère des mutations dans les habitudes et les goûts des consommateurs qu'entraîneront les progrès de la technique et les changements de leurs conditions économiques et sociales.

Il est sans doute difficile de prévoir l'évolution du goût des consommateurs ; les planificateurs sont naturellement beaucoup moins à leur aise dans ce secteur de la consommation que dans celui des biens de production.

Mais il semble au moins possible de dégager à l'avance certaines tendances de la consommation et de veiller à ce qu'elles s'expriment de façon cohérente.

Cela implique d'abord une analyse assez fine des besoins, tant individuels que collectifs qui pourront apparaître. Sur une période assez longue, ils seront naturellement affectés par l'apparition de produits et de procédés nouveaux, par la baisse relative de certains prix et par les changements dans les niveaux de salaires et de situations sociales. Encore faut-il vérifier, en seconde analyse, si ces besoins peuvent être compatibles entre eux dans le cadre des ressources générales disponibles. À cet égard, les recherches effectuées en Amérique, tant par les entreprises que par le gouvernement, sont généralement décevantes. Elles se limitent, soit à des études à très court terme, soit à des extrapolations schématiques des tendances actuelles de la consommation.

Cette vue trop courte ou trop grossière se traduit, dès à présent, par certains désordres dans la croissance de la production ⁹. Si dans

⁹ C'est ainsi que les constructeurs d'autos se sont laissés surprendre ; se reposant sur la publicité et sur certaines enquêtes d'opinion affirmant que la clientèle recherchait des voitures de plus en plus longues et chromées, ils ne se sont pas rendu compte que d'autres facteurs (encombrement des routes, concurrence étrangère, prix de l'essence, généralisation de la seconde voiture) tendaient

l'avenir les entreprises n'y portent pas remède, elles seront prises au dépourvu par les transformations du marché, s'exposeront à de brusques secousses, mettant en cause la stabilité et l'expansion.

Ces désordres n'ont pas seulement des conséquences économiques : ils accentuent le malaise social. La consommation des masses satisfait, sans doute, mieux qu'ailleurs les besoins légitimes de millions d'individus ; mais hors de tout plan d'ensemble, soumise aux impulsions contradictoires de puissants intérêts économiques, elle plonge également les consommateurs dans une perpétuelle incertitude : faut-il acheter cette jolie maison dans ce joli quartier ? Mais, ne faudra-t-il pas alors une seconde voiture ? et pourrons-nous, dans cette « communauté » distinguée, subvenir aux frais d'écoles des enfants ? Ces questions sont d'autant plus angoissantes qu'elles engagent non seulement les revenus actuels mais aussi ceux de l'avenir (par endettement). Leur solution oriente la vie sociale de la famille ; son standing en dépend. Et la production, la publicité, la prospérité elle-même, font que ces questions se posent sans cesse ; à mesure que de nouveaux biens sont jetés sur le marché, il faut se tenir au goût du jour, disposer des commodités les plus récentes pour ne pas se déclasser.

Avides de biens matériels, inquiets de ne pas faire bonne figure, désorientés par des tentations variées, des millions d'Américains vivent sans connaître le délassement et le sentiment de libération qu'ils pourraient espérer de l'abondance. On est frappé, au contraire, par une nervosité qui se manifeste dans des attitudes d'ailleurs contradictoires et dont il faut maintenant parler.

Réactions sociales contradictoires.

[Retour à la table des matières](#)

subrepticement à transformer le marché : une large partie de la clientèle désirait 'ses voitures plus petites et s'apprêtait à acheter les marques étrangères. Cette erreur a contribué à la crise de 1958 qui s'est étendue de l'automobile à de larges secteurs de l'industrie.

L'attitude la plus courante, dans les classes moyennes, consiste à s'accrocher fébrilement aux biens matériels et aux symboles de réussite qu'ils représentent, à construire sa vie autour des signes extérieurs de la fortune.

J'ai décrit sommairement les principaux éléments du rang social auquel Vance Packard vient de consacrer son livre déjà cité *The Status Seekers*. Il faut noter, au passage, que les Américains - avec un goût un peu masochiste, mais faisant honneur à leur humour et à leur liberté d'esprit - aiment à retrouver dans ce genre d'ouvrage un aspect d'eux-mêmes.

Ce livre, intéressant par un grand nombre de détails tirés d'enquêtes sociologiques consciencieuses, décrit les servitudes du snobisme : selon Vance Packard, la majorité des Américains évaluent, ou plutôt jaugent (en anglais *rate*) le milieu social de leurs relations et en retour sont évalués par celles-ci. Ils cherchent à mettre de la distance entre eux et la catégorie qu'ils jugent immédiatement inférieure en même temps qu'à se hausser vers des groupes immédiatement supérieurs, les plus élevés n'étant pas accessibles.

Il n'y aurait rien de très original dans cette attitude si elle ne constituait, elle aussi, un phénomène de masse ; imaginons des millions de Mme Verdurin bénéficiant, ô sacrilège, de signes de distinction produits en série, s'accrochant à une voiture, à un manteau de fourrure, à une maison, à un quartier comme à des cordes à nœuds, le passage d'un nœud à l'autre donnant un sens à leur vie.

Au-delà d'un certain niveau, ces signes eux-mêmes ne sont plus suffisants ; le manteau de fourrure, la voiture devenant accessibles au plus grand nombre, des distinctions plus subtiles isolent les classes les plus élevées : l'origine sociale, le diplôme universitaire, l'occupation professionnelle, certaines expressions du langage, les inflexions de la voix achèvent de conférer la distinction et de vous placer aux niveaux supérieurs de la société.

Il n'est pas suffisant de parler d'une pyramide sociale ; il en existe un très grand nombre. Les noirs, les Italo-Américains, les acteurs, les sportifs, les banquiers... évoluent dans des milieux cloisonnés,

comportant les uns et les autres des niveaux de plus en plus difficiles à atteindre ; chacun a les yeux fixés sur l'étage supérieur de sa pyramide ; pour y parvenir, il renonce, au besoin, à sa tranquillité, à ses goûts personnels et contracte les habitudes les plus conformes à celles du milieu restreint où il veut accéder.

Cette attitude va de pair avec un souci constant d'adaptation. Au collège, au bureau, dans son quartier, à son club, on apprend à se plier aux règles du jeu social et à s'y plaire. Celui qui serait tenté de les refuser et de mépriser les signes extérieurs, serait en retour exclu par la société, mais, avant de rejeter le non-conformiste, celle-ci l'aide à « s'adapter ».

La société l'aide loyalement à s'adapter ses psychanalystes, ses conseillers psychologiques, ses pasteurs veillent sur toutes les grandes étapes de sa vie ¹⁰.

Cette aide s'accorde, d'ailleurs, en pleine lumière. Cacher ses difficultés psychologiques serait considéré comme contraire aux règles mêmes de l'adaptation. Chacun doit réaliser ouvertement l'effort nécessaire pour s'intégrer à l'ordre matériel et moral de la société.

La plupart acceptent le jeu, ses règles, les bons points et les mauvais, les marques de distinction ou leur absence. Beaucoup en tirent cette satisfaction haletante qui naît de la compétition. S'ils gagnent, ils veulent viser plus haut ; mais s'ils perdent, ils s'aigrissent à la longue. De toute façon, ils se fatiguent, s'essoufflent à passer leur vie à jouer au lieu d'être.

D'autres refusent les règles du jeu, de plusieurs façons.

¹⁰ Les directeurs de conscience jouent un rôle considérable. La plupart des églises protestantes, dépouillées de mysticisme, laissant peu de place au surnaturel, tendent vers un syncrétisme moral ; elles forment des cercles sociaux où l'on cultive l'honnête homme et le bon citoyen. Elles se servent de méthodes psychologiques très simples pour contribuer à l'intégration des âmes dans la société.

À l'âge de l'adolescence, le non-conformisme correspond parfois à celui des tricheurs, parfois à celui des blousons noirs. Plus tard, ceux qui font profession d'inadaptation se rangent dans la bohème. Toutefois, les inadaptés ne se trouvent en grand nombre qu'à New York, Los Angeles et San Francisco ; dans les villes de moindre importance, ils ne représentent que quelques individus isolés.

D'autres vont plus loin dans leur haine de la société : jusqu'au gangsterisme ou au racketeering ; l'un et l'autre se développent sur un fond de protestation contre la société.

Bien que ces réactions tendent à se multiplier et constituent un phénomène non négligeable, il s'agit de faibles minorités. Le refus du conformisme social prend généralement des formes moins provocantes ; certains s'adonnent à des pratiques mystiques, voire ésotériques. Le rejet de la société comme forme totalitaire de la vie coïncide ici avec celui du rationalisme.

La plupart vont moins loin encore dans leur refus. Ils cherchent au sein de la société elle-même une évasion dans les mythes. Les mass media ont réussi à créer des personnages d'une puissance considérable : hommes politiques, acteurs, sportifs... sont présentés comme des héros antiques ; et une grande partie du public attend effectivement qu'ils agissent de façon presque surnaturelle. On assiste à leurs ébats comme s'ils étaient des dieux de l'Olympe. On les veut puissants, violents, rusés, magnanimes, suivant l'image qu'on s'est faite du sur-homme.

Les dirigeants se doivent de répondre comme il faut à cette attente ; d'où l'aspect mythologique de la vie politique américaine. À la veille de la grande grève de l'acier, Cooper, représentant du patronat et Mc Donald, chef du syndicat de la sidérurgie font une conférence de presse, ils s'empoignent verbalement avec la pire violence, se traitent l'un de démagogue, l'autre de tsar inhumain ; ils descendent peu après l'escalier étonnamment semblables, leur cigare aux lèvres ; une Cadillac attend chacun d'eux.

Les journaux décrivent les exploits des héros sur un ton personnel : « Nixon rencontre son ami Rockefeller » ; ou bien : « Conversation

d'homme à homme » ; ils créent le sentiment que tout peut être compromis ou sauvé par le geste ou la répartie de l'un des personnages tout-puissants,

M. Khrouchtchev entre remarquablement dans ce jeu ; le combat entre la puissante Amérique et la puissante Russie est personnalisé par Ike et « K », comme celui de Rome et d'Albe par les Horaces et les Curiaces. Pendant la maladie de feu le secrétaire d'État, les journaux ne l'évoquaient qu'en ces termes : « John Foster Dulles qui est atteint d'un cancer... » ; il s'agissait d'un attribut de son courage comme la lance d'Achille ou son pied léger dans Homère.

Les lecteurs s'évadent dans ces descriptions mythologiques où leurs héros ont un pouvoir surhumain ; comme au cinéma et à la télévision avec les super-stars, au stade avec les super-champions, ils s'identifient à eux, oublient provisoirement le sentiment d'étroitesse, d'impuissance ou les confine leur conformisme social. Il existe au moins dans le monde, des gens qui vivent comme des dieux.

Le refus par la violence, le refuge dans les mythes, de même que le désir obsessionnel d'adaptation sont les formes diverses, contradictoires parfois, d'une même réponse névrotique à une société totalitaire qui cherche à imposer, à travers ses produits et à l'aide de ses moyens publicitaires, un conformisme figé.

Le malaise qui se dégage de ces attitudes n'est pas contestable : particulièrement sensible dans les petites villes, il est à peine recouvert par l'agitation des plus grandes.

Et pourtant, de même qu'au chapitre précédent, on constatait la coexistence de la prospérité, du contentement de soi avec une sourde inquiétude, de même ici, il faut ajouter ici que la société américaine n'est pas aussi figée dans son conformisme que son ennui bureaucratique, son cloisonnement, ses moeurs publicitaires, son avidité matérialiste le laissent penser.

Tout se passe, en effet, comme si elle sécrétait des anticorps pour combattre ses lésions.

Un malade qui sécrète des anticorps.

[Retour à la table des matières](#)

Sans doute, la bureaucratie tend-elle à scléroser la société américaine ; mais, elle n'est pas exclusive, on l'a vu, d'une mobilité sociale encore grande. Les progrès techniques, le développement de certaines branches de l'industrie ou des services, les moyens mécaniques et les méthodes les plus récentes utilisés dans les ateliers, les bureaux, les magasins, les spectacles, créent de nouvelles professions et des formes d'organisation du travail qui attirent les plus audacieux. Les entreprises concurrentes cherchent à exploiter des idées nouvelles ; les esprits inventifs y trouvent leur chance. Celle-ci ne leur permettra pas, comme naguère, de fonder un empire : les grandes découvertes, les inventions majeures se font collectivement dans les laboratoires. Leur mise en exploitation se décide dans les conseils d'administration ; la réussite se place à un niveau inférieur ; elle n'en constitue pas moins un élément appréciable de renouvellement de la société.

De même, la stratification sociale ne présente-t-elle pas une rigidité absolue. Il ne s'agit pas tellement de l'allure libérale et bon enfant qui règne dans les grandes entreprises où l'on appelle les chefs par leur prénom ; c'est une méthode de « relations humaines » qui ne va pas beaucoup plus loin que le bureau. Après cinq heures du soir, la coupure est totale. Il ne s'agit pas non plus des fils de famille travaillant dans des hôtels ou des restaurants pendant leurs vacances universitaires ; cela leur apprend peut-être qu'il n'y a pas de sot métier mais non qu'il est bon pour des hommes de classes différentes de se fréquenter.

Nous voulons parler ici des signes authentiques, de liberté de l'esprit qui ne sont pas aux États-Unis aussi rares qu'on le croit généralement. On rencontre chez les intellectuels, mais aussi dans des milieux très divers, des hommes et des femmes qui se refusent à s'enfermer dans un cercle étroit ; ils joignent à leur esprit ouvert une

absence de formalisme et un contact chaleureux ; rares dans les petites villes, parce qu'ils s'y asphyxieraient peu à peu, ils sauvent les grandes villes de la mesquinerie et de l'ennui.

Le développement des sentiments religieux est frappant également. En règle générale, la religion soutient le conformisme social et en bénéficie ¹¹. Mais il existe également de très nombreuses sectes (on en compte près de trois cents reconnues comme religion) qui traduisent la volonté d'une vie spirituelle plus authentique. Certaines sont d'inspiration mystique, d'autres agnostiques et proposent la tolérance et la libre pensée. Elles sont souvent le centre de discussions philosophiques remarquables et d'une vie intellectuelle très riche.

La vie politique est, elle aussi, beaucoup moins indigente qu'on le croit. Il est vrai que les deux grands partis sont des machines électorales bureaucratiques. Mais en marge, il existe des associations civiques de tous genres, des clubs, des comités qui ont une activité intense ; leur influence directe sur la politique américaine est faible ; mais ils sont le siège de discussions animées et très libres.

Dans le domaine de la politique internationale, par exemple, bien que la grande majorité du peuple américain soit repliée sur elle-même, ignorante des affaires de l'Europe et plus encore des pays sous-développés, on assiste très fréquemment, jusque dans les plus petites villes, à des conférences sérieuses, documentées, qui attirent une audience très large.

Dans celui de la politique intérieure, les affaires locales font l'objet de discussions passionnées. Les autorités font, d'ailleurs, appel à l'avis du public dans des hearings, ou l'on discute aussi bien des programmes scolaires, de la création d'un nouveau musée que de la répartition des impôts.

La vie intellectuelle enfin est beaucoup plus riche que ne le laisseraient penser les films moyens d'Hollywood ou les grandes émissions de télévision. Nombreuses sont les initiatives d'amateurs de

¹¹ Les   glises, entre autres privilèges, sont pratiquement exemptes d'impôts sur leurs opérations immobilières et financières.

musique, de peinture, de littérature, pour avoir accès à une véritable culture. je n'en citerai qu'une : celle de huit mille mélomanes de Californie qui, las d'entendre les émissions publicitaires, se sont groupés en coopérative pour créer et financer leur propre station de radio. Celle-ci diffuse à plus de cent mille auditeurs des programmes musicaux de haute qualité.

On pourrait, sur tous les plans, multiplier les exemples d'attitudes non conformistes. Ils ne suffisent pas à faire contrepoids à l'énorme pression qui tend à figer la société américaine ; ils constituent cependant des réactions salutaires sur lesquelles des forces de progrès et de renouvellement peuvent s'appuyer.

Ces réactions dérivent souvent de l'histoire des États-Unis : proches de leur passe de pionniers ou d'immigrés, les Américains n'abandonnent pas facilement la liberté, l'esprit d'entreprise ou d'aventure qui permirent à ce pays de se bâtir.

Elles sont liées parfois au puritanisme de la Nouvelle-Angleterre qui réagit encore contre les tendances matérialistes d'aujourd'hui.

Elles sont surtout une preuve de santé morale et de jeunesse persistante ; ce peuple semble avoir une réserve de vitalité qui lui laisse sa chance de ne pas s'enliser dans une société trop rigide, de ne pas se figer dans une structure économique et sociale périmée. C'est au nom de cette jeunesse que les Américains les plus soucieux du malaise actuel gardent confiance dans l'avenir et pensent pouvoir défier les situations les plus difficiles, trouver des solutions nouvelles aux problèmes de demain.

Cet optimisme n'est pas sans fondement, mais il faut cependant comprendre que l'on se trouve en présence de réactions individuelles d'ordre moral, à un malaise qui tire son origine d'une structure économique.

D'un côté des monopoles puissants, des moyens publicitaires terrifiants, une croissance industrielle désordonnée, impliquant une consommation mal orientée, un malaise social dérivant directement de ces facteurs ; de l'autre : les réserves de dynamisme et ce qui subsiste

du goût de la liberté, de la capacité de transformation de ce peuple. Ce contraste, qui contribue à expliquer le climat politique et la faiblesse actuelle de la gauche, sera au centre des observations du prochain chapitre.

Chapitre IV

Où va l'Amérique ?

L'opinion des « conservateurs ».

[Retour à la table des matières](#)

Il est une réponse des « conservateurs » de tous genres, qu'ils soient républicains ou démocrates : l'Amérique reste sur sa lancée ; sa production s'accroît, le peuple aura toujours plus de biens, toujours plus de confort ; les profits des entreprises se développeront parallèlement à leurs ventes ; si le progrès des salaires ne dépasse pas celui de la productivité, si la politique monétaire du gouvernement est prudente, la stabilité dans l'expansion sera assurée.

Fortune a consacré une suite de numéros à l'économie en 1970. Le produit national atteindrait 750 milliards de dollars ; ce progrès global de 250 milliards en dix ans signifierait, pour la seule consommation, un bond de 140 milliards dont la revue esquisse une répartition qui puisse donner l'eau à la bouche à tous ses lecteurs.

Mais ces chiffres, aussi encourageants et répandus soient-ils, sont parfaitement arbitraires ; ils reposent à la fois sur une augmentation prévisible de l'activité (1,25% chaque année), compte tenu de la poussée démographique, et sur une croissance hypothétique de la productivité (3% par an). Il y a, certes, des discussions sur ce dernier

taux ; des optimistes le portent à 4%, d'autres le réduisent à 2%. Les premiers, plus proches généralement du parti démocrate, se trouvent surtout parmi les syndicalistes, mais aussi parmi les « managers » des branches industrielles en pointe. Ces optimistes optent pour une politique économique hardie ne sacrifiant pas l'expansion à la stabilité monétaire.

Les autres soutiennent le parti républicain ; ils touchent de près Wall Street, choisissent les solutions monétaires les plus orthodoxes et redoutent les tensions inflationnistes, la hausse des salaires, qui accompagnent une croissance trop prononcée.

Ces débats restent généralement très superficiels ; ils veulent ignorer la vulnérabilité de l'économie américaine, l'alourdissement de ses prix de revient (pour des raisons qui ne sont pas essentiellement monétaires, mais d'ordre structurel), le ralentissement de la croissance, le retard menaçant dans le développement des services publics et le malaise social qui ne manquera pas de s'accroître si l'économie continue d'être soumise à la pression désordonnée des vendeurs et si s'accroissent les éléments d'irrationalité du système et la forme bureaucratique du travail.

On peut prévoir que les dirigeants républicains ou démocrates s'obstineront à ignorer les problèmes fondamentaux aussi longtemps que se maintiendra l'actuelle animation des affaires. Mais la prospérité est précaire ; elle masque les désordres sans les empêcher de s'aggraver ; elle ne parvient plus déjà à cacher les signes de faiblesse que la compétition internationale et plus particulièrement le défi soviétique rendront de plus en plus évidents.

Nous reviendrons en conclusion sur cet aspect des choses ; mais on peut noter ici que les « conservateurs » eux-mêmes n'y sont pas insensibles. Il n'est pas exclu qu'ils s'orientent dans un proche avenir vers des solutions « plus modernes » ; l'aggravation de la guerre froide ne paraissant plus à l'opinion une réponse favorable à un défi, dont les aspects économiques se précisent, des équipes plus jeunes - de républicains ou de démocrates - proposeront sans doute des « recettes » moins orthodoxes, plus proches de la politique des « conservateurs » anglais : grands travaux, crédits à l'étranger, déficit

éventuel du budget, dévaluation du dollar seront à l'ordre du jour. Ces « recettes » pourront stimuler l'économie américaine, remédier pour un temps à certaines de ses carences. Mais elles comporteront d'autres dangers : les pressions inflationnistes seront renforcées et les déséquilibres seront seulement déplacés d'un secteur à l'autre de l'industrie, d'une région à l'autre du pays. La limite des remèdes proposés par les « conservateurs » est le refus de reconnaître les causes profondes, inhérentes à la structure, du déséquilibre économique.

D'autres solutions deviendront alors inévitables. La gauche les détient-elle ou tout au moins est-elle en train de les élaborer ? Avant de répondre à cette question, en analysant les positions du mouvement de gauche dans son ensemble, il faut jeter un coup d'oeil sur les groupes qui, à des titres divers, ont vocation de l'appuyer : la classe ouvrière, les couches sociales les plus défavorisées et les intellectuels.

La classe ouvrière.

[Retour à la table des matières](#)

On a déjà évoqué la situation de la classe ouvrière. Il convient d'y revenir, d'analyser ses positions politiques et celles de ses organisations.

Le pouvoir d'achat ayant doublé depuis 1940, la plupart des ouvriers d'industrie accèdent à un confort matériel auquel ils réagissent différemment des autres catégories sociales. Pour tous ceux d'entre eux qui ont été élevés dans la gêne, la terreur du chômage, dont les pères ont été chassés de leur maison après 1930, qui ont dû abandonner l'école et leur famille, la prospérité actuelle représente une chance de libération de dures contraintes, un élément de mieux-être beaucoup plus qu'un moyen d'ascension sociale.

Ils se soucient d'autant moins de leur rang dans la société qu'ils vivent très séparés des classes moyennes. Sans doute a-t-on vu qu'il existe un courant d'intégration chez ceux dont le revenu est élevé, dont le travail est moins éprouvant et chez nombre de jeunes qui ont reçu

une instruction supérieure ; mais, dans l'ensemble, la classe ouvrière reste un monde à part et, à revenu égal, déclassé. Dans la hiérarchie des situations, citée par Vance Packard, l'ouvrier spécialiste est situé au 65e rang, bien après l'agent d'assurances (51e), l'agent de police (55e) ou le facteur (57e) qui, pour la plupart, gagnent beaucoup moins que lui.

Elle garde également souvenir de son histoire récente, bien différente de celle des autres groupes sociaux. Ce qu'elle a gagné, c'est par des luttes collectives, grâce aux syndicats qu'elle a réussi à former, défendre et développer. Aujourd'hui encore, c'est au prix de grèves nombreuses qu'elle sauvegarde ses gains récents et qu'elle en cherche de nouveaux ; c'est par ses syndicats qu'elle exprime ses revendications, c'est par leur force qu'elle a des chances de les faire aboutir.

Force du syndicalisme.

[Retour à la table des matières](#)

La force des syndicats s'étale souvent avec ostentation. Dans leurs immeubles vastes et parfois somptueux travaillent près de cinquante mille employés : économistes, sociologues qui appuient leurs négociations, comptables, experts financiers qui administrent leurs biens ¹². Leur immense fortune, ils la doivent aux cotisations syndicales élevées de leurs dix-huit millions d'adhérents ; souvent, ils gèrent, également, les fonds de cotisations sociales qui leur procurent d'importants moyens de trésorerie ¹³.

Le nombre de leurs adhérents n'est pas soumis aux fluctuations que nous connaissons en France ; les plus importantes conventions collectives disposent, en effet, que tous les travailleurs doivent

¹² Leurs salaires sont souvent très élevés ; les dirigeants des grandes « Unions » gagnent de 25.000 à 50.000 dollars.

¹³ Ils disposent d'un milliard de dollars de cotisations annuelles et gèrent un fonds social de 25 milliards de dollars.

appartenir au syndicat qui les représente dans leurs négociations ¹⁴. Certaines conventions vont plus loin encore : elles assurent le prélèvement des cotisations syndicales par le soin des employeurs (retenues sur la feuille de paie). Ces dispositions (l'Union Shop et le Check Off) assurent aux organisations syndicales la stabilité des effectifs et des revenus nécessaires à une action permanente.

Ce pouvoir syndical n'est pas tombé du ciel. La classe ouvrière a soutenu depuis la fin du siècle dernier des luttes violentes, sanglantes, pour faire admettre ses syndicats et son droit de grève. C'est seulement avec le New Deal et après une série de luttes puissantes que la loi Wagner reconnut en 1935 aux syndicats le droit de négocier des conventions collectives. Et le mouvement syndical n'eut pas à lutter contre les seules forces adverses. Il dut triompher des tendances rétrogrades dans son propre sein, faire échec à une organisation désuète de syndicats de métier. Le C.I.O. se détacha de l'A.F.L. pour imposer la reconnaissance de larges unions groupant indistinctement tous les ouvriers (professionnels ou manoeuvres) travaillant dans une même branche.

Peu à peu, l'A.F.L. accepta également cette forme plus démocratique et surtout plus efficace d'organisation, facilitant ainsi la réunification du mouvement syndical.

Certes, il existe de grands syndicats indépendants ¹⁵ et l'unité de l'A.F.L.-C.I.O. n'est pas sans failles. L'autonomie très large de ses puissantes Unions - qui présente des avantages au point de vue de leur fonctionnement démocratique - traduit souvent une absence de solidarité réelle, voire une concurrence de caractère assez aigre dans le recrutement des adhérents.

¹⁴ Cette clause, appelée Union Shop, est reprise sous des formes plus ou moins semblables dans les 2/3 des conventions collectives. Elle est pratiquée dans les plus grandes branches de l'industrie (mines, sidérurgie, métallurgie, confection).

¹⁵ Notamment ceux des chemins de fer et la puissante union des transporteurs routiers, exclue de l'A.F.L.-C.I.O. pour faits de corruption ; et ce qui reste des syndicats « de gauche », le plus puissant étant celui des dockers de la côte ouest.

Il n'en reste pas moins que le mouvement syndical a acquis une force de négociation considérable dans les branches de la production où il est organisé et qu'il joue un rôle de premier plan dans la nation.

Avant d'analyser les conditions dans lesquelles les syndicats remplissent ce rôle, il faut rappeler que s'ils ne sont plus en butte à une répression violente, ils ne sont pas pour autant à l'abri des attaques et des contestations.

... Et ses faiblesses.

[Retour à la table des matières](#)

La puissance même des syndicats est à l'origine de certaines déceptions et de coups obliques assez dangereux.

La classe ouvrière et l'ensemble du mouvement de gauche avaient mis beaucoup d'espoirs dans le développement du syndicalisme ; nombre d'entre eux se sont réalisés : la classe ouvrière cesse d'être désarmée, son sort s'est amélioré ; sa force tend à équilibrer le pouvoir des monopoles.

Mais simultanément, le syndicalisme est devenu une énorme machine bureaucratique avec son armée de fonctionnaires rémunérés, qui ne rappelle plus guère les responsables syndicaux isolés, persécutés, emprisonnés, menant un combat héroïque pour la défense des droits élémentaires. Le syndicalisme nanti reste un instrument indispensable, qu'il faut défendre ; il n'est plus cet espoir sacré de libération que des millions de travailleurs partageaient.

Ses adversaires, ne visant plus à le détruire, ont trouvé d'autres moyens pour l'affaiblir ; ils stigmatisent le racketteering en exagérant l'ampleur de ce mal ; ils cherchent à dégrader le syndicalisme et à lui imposer des contrôles sous prétexte de l'assainir ; ils dénoncent les abus des Union Shops au nom du droit de chacun à travailler librement ; ils s'efforcent de rendre impopulaires les hausses de salaires en leur imputant l'augmentation des prix.

Les syndicats n'hésitent pas, pour se défendre, à lancer des campagnes publicitaires dans les journaux qui ne leur sont pas favorables ; ils ont à leur service, comme les grandes entreprises, des bureaux de public relations qui recherchent les meilleurs arguments pour frapper l'opinion publique. Mais, sur ce terrain, la lutte avec les puissantes sociétés industrielles et financières qui leur font face reste inégale.

Ils sont, de plus, affectés par l'augmentation de la part relative, dans le nombre total des salariés, des femmes et des employés moins disposés à se syndiquer.

Nouvelles formes de lutte antisyndicale.

[Retour à la table des matières](#)

Bien entendu, les milieux politiques conservateurs cherchent à tirer parti de tous les éléments d'affaiblissement du syndicalisme.

Dès 1946, la majorité républicaine réussissait à faire adopter la loi Taft-Hartley, qui établissait une série de dispositions restrictives sur l'activité des syndicats, dont les principales visaient les Union Shops ¹⁶ : la législation de chaque État avait désormais le droit de les interdire ; de plus, la majorité des travailleurs devait, dans chaque usine, approuver cette clause par un vote contrôlé.

En fait, dix-huit États seulement, à majorité rurale, devaient interdire cette clause. Et dans les entreprises, la quasi-unanimité des travailleurs l'approuvaient, si bien que le Congrès fit marche arrière et supprima, deux ans plus tard, le vote en question.

¹⁶ Elle introduisait également le droit pour le président des États-Unis de suspendre une grève pendant quatre-vingts jours. Ce mécanisme, qui tend à démobiliser les grévistes au moment décisif, n'a été en fait jusqu'ici utilisé que très rarement par le président qui craint de braver directement la puissance syndicale.

Le fait qu'il l'ait été au cours de la grève de l'acier tend à prouver une certaine aggravation des conflits de classe.

En 1958, les républicains sont revenus à la charge. Faisant fonds sur ce qu'ils croyaient être l'impopularité des syndicats à la suite de certains scandales, et croyant à l'hostilité des travailleurs eux-mêmes à l'égard des Union Shops, leurs candidats au Sénat et aux postes de gouverneurs se sont prononcés avec éclat pour l'invalidation de cette clause dans six grands États industriels ; ils ont été chaque fois battus ¹⁷.

Plus récemment encore, une alliance des républicains et des démocrates réussit à faire passer une loi qui, dirigée en principe contre la corruption dans les syndicats, aboutit également à établir certaines clauses restrictives, dénoncées par les dirigeants les plus honnêtes. Il est encore trop tôt pour savoir ce qu'il adviendra de cette loi. Mais les précédents montrent que si le gouvernement et le patronat s'en servaient pour menacer réellement les droits fondamentaux du syndicalisme, la classe ouvrière ferait front à nouveau.

Position actuelle du syndicalisme.

[Retour à la table des matières](#)

Les phénomènes d'après-guerre semblent donc indiquer que si le syndicalisme n'a plus la même résonance dans la classe ouvrière, celle-ci lui reste fermement attachée sur un plan plus étroit : celui du bargaining de la défense au jour le jour de ses intérêts. Elle défend ses Union Shops, non par principe, mais parce qu'elle pense que des syndicats aux effectifs stables sont plus forts dans les négociations.

Cet attachement ne paraît pas avoir, dans la situation actuelle, de prolongement sur le plan politique. Les ouvriers n'attendent pas de directives politiques ou de solutions économiques générales, visant à réformer et moins encore à transformer la société.

Quelle est, à cet égard, la position des dirigeants syndicaux ?

¹⁷ La défaite la plus éclatante fut celle de Knowland en Californie ; à New York, le candidat républicain Nelson Rockefeller, qui fut élu, ne s'était pas prononcé contre les Union Shops.

Beaucoup font profession d'apolitisme. Ils se méfient des idées qu'ils croient abstraites. Un grand nombre cependant, et parmi eux certains dirigeants très importants tels que W. Reuther, J. Lewis, D. Dubinsky, restent attachés à la tradition morale du syndicalisme et, sur le plan politique, aux conquêtes et à l'esprit du New Deal.

Ce sont d'ardents défenseurs des droits civiques, des immigrants et des noirs. Ils se sont opposés avec succès aux discriminations raciales dans les syndicats ; conscients de la solidarité internationale des travailleurs, ils se sont montrés favorables à la participation des syndicats américains aux organisations mondiales. Mais paradoxalement, cette attitude a conduit certains d'entre eux à s'engager activement dans la guerre froide contre le communisme.

Ils soutiennent généralement le parti démocrate, bien qu'il leur arrive de s'opposer à celui-ci quand, étant au pouvoir, il pratique une politique défavorable à la classe ouvrière (par exemple, lorsque le président Truman a réquisitionné les cheminots en grève). Avec l'administration républicaine, leurs rapports sont assez semblables à ceux des trade unions et du gouvernement anglais conservateur : méfiants et sans cordialité. Ils deviennent franchement mauvais aussitôt que les républicains cherchent à restreindre les droits syndicaux ou, lorsqu'en période de dépression, ils n'interviennent pas assez activement contre le chômage et ses effets.

Eux-mêmes préconisent alors une politique d'intervention active pour soutenir la production industrielle. Ils recommandent les hausses de salaires, non seulement du point de vue du bien-être ouvrier, mais aussi comme facteur d'animation des affaires ; ils sont également favorables au contrôle des pratiques monopolistiques, non par hostilité de principe au big business, mais lorsque ces pratiques leur paraissent défavorables aux intérêts ouvriers.

Ces positions d'ensemble qui, parmi les dirigeants syndicaux eux-mêmes comportent de nombreuses nuances, ne sont pas nécessairement partagées par les travailleurs ; sur le plan politique, beaucoup sont indifférents, d'autres votent républicain ; ce qui ne les

empêche pas, éventuellement, d'exploser brutalement, et d'enfreindre les consignes de modération syndicales.

L'A.F.L.-C.I.O. fait un effort méritoire pour donner une instruction politique à ses adhérents. Il existe, à cet égard, un comité, le C.O.P.E. (Committee On Political Education) qui organise des cours et des conférences, et s'efforce d'informer les militants syndicaux. Loin d'être subversive, son activité tente de persuader les ouvriers qu'ils doivent assumer leurs responsabilités de citoyens, voter, participer à la vie politique, qu'une classe ouvrière puissante et organisée est nécessaire à l'équilibre d'une démocratie.

De telles positions n'en font pas des socialistes. Plus encore, à l'intérieur même du système capitaliste, ces syndicalistes ne sont pas des audacieux ; leurs formules sont étriquées, défensives. Leurs solutions, pour généralement opposées qu'elles soient à celles des conservateurs, restent aussi superficielles, ne touchent pas aux désordres fondamentaux de l'économie. Prenons quelques exemples :

- Les syndicats, avec l'opinion publique tout entière, s'élèvent contre la hausse des prix ; ils en rejettent la responsabilité sur les profits patronaux, mais ils ne dénoncent ni les dépenses militaires (craignant que leur réduction n'entraîne du chômage), ni l'effet des charges improductives, du gaspillage des ressources et de l'incohérence qui caractérise le développement de la production.

- Ils sont favorables à l'extension des services et des travaux publics sans se soucier que dans le système actuel, et compte tenu des dépenses militaires, cette extension ne peut manquer d'accroître les tendances inflationnistes qu'ils combattent par ailleurs.

Leur campagne, en faveur des grands travaux financés par le gouvernement, n'implique pas une vue correcte du dangereux décalage entre l'état des services publics et le développement de certaines productions ; ils ne visent pas à orienter - encore moins à planifier - le développement global de l'économie.

- Ils se préoccupent de l'automatisation sans réaliser, semble-t-il, l'ampleur du problème. Ils cherchent généralement à en retarder le

processus normal ; en quoi ils rejoignent le malthusianisme de certains chefs d'entreprises ; ou bien, lorsqu'ils réclament légitimement, en contrepartie, la réduction de la durée du travail, ils en font une revendication limitée, hésitante.

La semaine de trente-cinq heures, réclamée par quelques syndicats, combattue par d'autres, est très loin de représenter un objectif de l'ensemble de la classe ouvrière.

Dans certains cas, heureusement, les syndicats se comportent avec plus d'audace : ils savent trouver des formules neuves, capables de résoudre certains problèmes de développement de leur industrie. C'est ainsi que l'Union des Travailleurs de l'Automobile, dirigée par W. Reuther, tenant compte des fluctuations cycliques de cette industrie, a réclame et obtenu un système convenable d'assurance complémentaire contre le chômage. D'autres se sont saisis du problème de l'automatisation : J. Lewis, dans les mines, il y a quelques années ; H. Bridges, très récemment, pour les dockers de la cote ouest. La négociation que mène ce dernier mérite d'être notée. Les dockers de San Francisco avaient, jusqu'ici, résisté efficacement à l'automatisation, mais leur syndicat estime qu'à terme cette position est dangereuse. Lorsque les navires seront modernisés, lorsque les autres ports seront équipés de grues et pelles automatiques, aussi forts que soient les dockers de San Francisco, ils ne pourront plus retarder la marche en avant. Ils ont décidé, dans ces conditions, d'engager des pourparlers avec les employeurs sur la base d'une compensation accordée par eux aux ouvriers pour leurs heures perdues du fait de l'automatisation. Les employeurs, que l'automatisation intéresse également, pour d'autres raisons (diminution des frais de docks, rotation plus rapide des navires) ont accepté le principe d'un fonds de compensation intégrale. Les deux parties se livrent actuellement à des calculs très précis pour établir un plan de modernisation de dix ans et la compensation correspondante.

De tels exemples montrent tout ce que pourrait obtenir un mouvement syndical en se saisissant des grands problèmes de l'évolution économique ; par contraste, ils mettent en lumière tout ce qui ne se fait pas.

Nul doute que la crainte obsessionnelle de faire de la politique, d'être taxé de socialisme, que la volonté de respecter un système économique qui, dans l'esprit de la majorité des travailleurs assure la prospérité, paralysent les syndicats américains ; en retour, leurs vues étroites, leurs formules périmées, leur manque de réflexion sur les problèmes d'aujourd'hui et de demain, privent la gauche d'appuis décisifs. Ces éléments traditionnellement les plus dynamiques ne contribuent pas pour l'instant au mouvement en avant de la société.

Les underdogs : noirs et Porto-Ricains.

[Retour à la table des matières](#)

Les groupes sociaux dont on va dire quelques mots beaucoup plus brefs sont loin d'avoir l'importance économique de la classe ouvrière. Leur situation est généralement précaire ; en Europe même, on les qualifie souvent de « sous-prolétariat ». Aux U.S.A., ce sont les underdogs ; ils ne constituent pas une classe sociale, on les trouve traditionnellement dans des groupes divers : ouvriers agricoles, immigrants récents et minorités ethniques tels que les noirs et les Porto-Ricains.

La misère des ouvriers agricoles, principalement dans les plantations du Sud, est toujours aussi grande. Mais leur nombre diminue avec la mécanisation. Les éléments les plus dynamiques s'échappent vers les villes, les autres sont victimes de cette pauvreté insulaire dont parle Galbraith et à laquelle il est presque impossible d'échapper sans quitter la région.

Le flot des immigrants a considérablement diminué depuis la première guerre et les groupes qui sont venus s'installer au début du siècle ont fait leur chemin dans les vingt dernières années. Ils restent cependant sensibles aux questions d'égalité des droits, très méfiants à l'égard des classes sociales qui ont voulu leur barrer la route du progrès, mais reconnaissants au système économique qui leur a donné les moyens financiers de leur ascension sociale.

En revanche, une grande partie de noirs et de Porto-Ricains continue de vivre dans des conditions misérables ou précaires. Il n'entre pas dans le cadre de cette étude de traiter ce problème, mais quelques mots doivent être dits du point de vue qui nous intéresse ici : les perspectives de développement de la société américaine.

Celles des noirs dans le Sud restent complètement bouchées. Ils ne sont pas seulement exploités, mais opprimés. Les arrêts récents de la Cour suprême et les dispositions prises par l'Administration fédérale n'ont pas réussi à diminuer la pression ségrégationniste ; jusqu'ici, ils ont plutôt renforcé la haine et la combativité des racistes. Il faudra beaucoup de persévérance aux libéraux du Nord et de courage à la minorité blanche qui, dans le Sud, s'oppose aux organisations racistes, pour améliorer la situation. Quant aux noirs eux-mêmes, en dehors de quelques exemples remarquables de résistance passive (telle la grève des tramways de Montgomery), leurs réactions se traduisent par des mouvements sporadiques de révolte et surtout par leur exode vers le reste du pays ¹⁸.

La situation est différente dans les grandes villes du Nord, du Centre et de l'Ouest. Depuis la guerre, dans la plupart des États, l'admission des noirs à tous les emplois et dans les écoles est une obligation reconnue par la loi. Les administrateurs font de sérieux efforts pour rendre ces obligations effectives. Les syndicats, de nombreuses associations, la plupart des journaux veillent au respect des droits civiques et dénoncent leur violation. Des résultats encourageants sont obtenus, de nombreuses personnes de couleur occupent des emplois honorables, une classe moyenne noire se constitue.

Mais la majorité des gens de couleur continue à remplir des emplois subalternes ; leurs revenus sont faibles ¹⁹ et, si la ségrégation

¹⁸ Au début du siècle, 90% de noirs vivaient dans le Sud. On y compte aujourd'hui 7 millions de noirs sur 20 millions dans l'ensemble des États. Dans certaines villes du Nord les noirs constituent plus de 40% de la population ; à Washington - qui détient le record - la ville est plus qu'à moitié noire (55%).

¹⁹ 43% des noirs disposent de moins de 2.000 dollars par an contre 17% chez les blancs. 12% de plus de 5.000 dollars contre 40% chez les blancs. Le revenu moyen des noirs est environ la moitié du revenu moyen des blancs.

a disparu des écoles, des transports en commun, des lieux de travail, elle persiste dans les mœurs. Certains quartiers résidentiels restent pratiquement interdits aux noirs et en dehors de quelques milieux intellectuels et surtout artistiques, les relations amicales entre blancs et noirs sont presque inexistantes ²⁰.

Quelles sont les réactions des noirs ?

Leur presse, leurs leaders luttent pour le respect des droits, font campagne contre toute manifestation de racisme, marquent la solidarité et le particularisme de leurs groupes, mais s'affirment comme partie intégrante de la nation américaine. Le nationalisme noir qui, entre les deux guerres, avait connu quelque succès s'est désintégré.

Aujourd'hui, la naissance du nationalisme africain éveille de l'intérêt, surtout dans les milieux intellectuels noirs : mais le sentiment de solidarité ne plonge pas très loin dans les masses noires américaines. L'action des dirigeants noirs n'a généralement rien de révolutionnaire. Ils se placent sur le terrain moral, ils ne veulent pas renverser l'ordre social mais y entrer à part entière. Ils bénéficient d'autre part d'une position électorale et stratégique qui leur permet de tirer avantage des rivalités entre démocrates et républicains.

Les masses noires appuient l'action politique de leurs leaders, mais chacun s'efforce surtout d'améliorer son propre sort en gagnant plus d'argent. La possibilité réelle d'accéder à la classe moyenne, d'acquérir les biens qui marquent une certaine aisance, éclipse chez la plupart toutes les autres préoccupations.

Les Porto-Ricains sont aujourd'hui dans une situation inférieure à celle des noirs. Les employeurs les rémunèrent à des tarifs illégaux. C'est par une grève des employés non qualifiés des hôpitaux - en

²⁰ À Newark, grosse banlieue de l'agglomération new-yorkaise, une enquête a révélé le sentiment des blancs à l'égard des noirs qui, établis depuis peu, constituent 40% de la population : 20% des blancs se refusent à tout contact avec eux ; 20% entretiennent éventuellement des liens d'amitié ; 60% ne veulent avoir que des relations épisodiques.

majorité des Porto-Ricains - que le public new-yorkais a appris avec stupeur que leur salaire hebdomadaire ne dépassait pas trente dollars. Cette grève s'est terminée, au bout de deux mois, par un succès. Il est remarquable qu'elle avait été soutenue par les organisations de l'A.F.L.-C.I.O. qui commencent à se préoccuper des underdogs. Il s'agit cependant encore d'un phénomène isolé.

Qu'il s'agisse des plus malheureux d'entre eux, de ceux qui ont l'espoir de s'en sortir ou de ceux, enfin, qui commencent à s'intégrer à la classe moyenne, les noirs et les Porto-Ricains se tournent généralement vers des solutions individuelles et se sentent peu concernés par les problèmes politiques généraux.

Les intellectuels.

[Retour à la table des matières](#)

Des milieux cultivés existent dans les grandes villes : à New York, San Francisco, Philadelphie notamment les activités artistiques et culturelles sont nombreuses et de bonne qualité. Mais on trouve surtout les intellectuels autour des campus universitaires ; leur vie est agréable, calme, assez isolée du reste du monde. Étudiants et professeurs ont leurs cercles culturels, artistiques et parfois politiques : la discussion est très libre, très franche et ne connaît guère de sujet tabou, mais elle est rarement « engagée ». Non pas qu'elle évite les thèmes politiques ou que les participants manquent d'opinions tranchées, mais elle se prolonge rarement dans une action militante et il est admis qu'elle ne puisse avoir, au moins dans l'immédiat, une influence sur les affaires du pays ²¹.

²¹ Il existe sans doute quelques groupes socialistes, mais ils sont peu nombreux et jouissent de peu d'influence. Les communistes, très actifs jusqu'en 1946, ont été éliminés par la guerre froide et le maccarthysme. Quelques professeurs fichés sur les listes noires ont été réintroduits récemment ; ils sont encore très isolés. Jusqu'en 1952, des universitaires assez nombreux gravitaient autour du parti démocrate au pouvoir. Il n'en est plus de même avec les républicains qui ne font guère appel aux professeurs.

C'est moins l'indifférence qu'un sentiment pénible d'inefficacité qui les fait renoncer à l'action politique.

On peut se demander si leur renonciation n'est pas rendue nécessaire par la dépendance ou étudiants et professeurs se trouvent à l'égard de grandes entreprises industrielles et financières.

De fait, les universités les plus renommées sont financées par des fonds privés et gérées par les représentants des donateurs. Pour des raisons fiscales qui ont été évoquées, par souci de prestige et pour entretenir de bonnes relations avec l'opinion publique, les « magnats » ont créé des « fondations » qui ne se limitent pas à subvenir aux charges courantes des universités privées mais versent des bourses aux étudiants et d'importantes contributions aux publications littéraires, artistiques, scientifiques. Ils rendent ainsi possibles des travaux d'érudition et fournissent aux universitaires un complément indispensable à leurs traitements.

De plus, les grandes entreprises recrutent certains étudiants dès leur deuxième année d'Université ; à condition qu'ils signent un contrat d'emploi, elles subviennent à tous leurs frais au cours de leurs études.

Dans de nombreux cas, l'influence des entreprises privées s'exerce dans le sens le plus réactionnaire : professeurs et étudiants progressistes éliminés, programmes de cours rétrogrades, etc.

Mais le plus souvent, leur façon de faire est beaucoup moins choquante : des fonds sont parfois consacrés à des publications très avancées ou bien accordés à des professeurs notoirement radicaux. Et l'on ne peut pas dire que les esprits libres et non conformistes - sauf pendant la plus mauvaise période du ...maccarthysme - soient brimés.

Dans l'ensemble, les « puissances d'argent » qui dominent l'Université ne contraignent pas les intellectuels à se déjuger. Elles ne s'insurgent pas contre la tradition de gauche et ses raisons morales. Les professeurs et les étudiants à qui l'on ne refuse pas le droit d'être pacifistes, de défendre les noirs, d'étudier le marxisme, n'ont pas le sentiment d'être stipendiés du capitalisme.

Que ressort-il de tout cela ?

Les professeurs jouissent d'un grand confort intellectuel et moral, mais mal payés et peu considérés (à l'exception de quelques maîtres éminents), ils tendent à s'isoler du reste de la société. Loin d'être le pôle de la vie sociale, comme beaucoup d'instituteurs ou de professeurs dans les petites villes françaises, ils vivent en vase clos et s'intéressent assez peu aux problèmes de la cité, d'où le sentiment d'apathie qui se dégage des milieux intellectuels.

Les étudiants ressentent, eux aussi, le climat ouaté des campus. Ils bénéficient, certes, d'avantages qu'on ne peut dédaigner, si l'on compare leurs conditions de travail avec celles de la Sorbonne. Pourtant, ils se plaignent souvent d'étouffer dans leur joli cadre fonctionnel, ils trouvent leur activité futile, limitée, terre à terre ; poussés constamment à s'adapter à leur milieu social, ils sont beaucoup moins encouragés à affirmer leur personnalité. Ils voudraient être inquiétés et provoqués, ils ne sont que rassurés. Dans une lettre citée par *The Nation* (numéro du 16 mai 1959), deux cents étudiants expriment ainsi leur déception : « L'Université n'a pas réussi à éveiller notre intérêt, notre esprit critique, notre goût de l'analyse... »

Les méthodes d'éducation et l'isolement des intellectuels ne facilitent pas leur prise de conscience des problèmes économiques et sociaux à résoudre.

La gauche a-t-elle cessé d'exister ?

[Retour à la table des matières](#)

La revue des forces qui soutiennent traditionnellement la gauche est déprimante. Elles ne sont ni assez cohérentes ni assez combatives pour servir de points d'appui à un mouvement de masse large et puissant. De fait, la gauche s'est émietlée politiquement et idéologiquement. Le parti démocrate, abandonné, au lendemain de la guerre, par ses éléments les plus avancés, s'est trouvé décentré, déporté vers la droite, sans qu'en compensation, le parti progressiste

ait une prise réelle sur l'opinion publique. On se trouve en présence, comme à la veille du New Deal, d'innombrables groupements se réclamant de doctrines diverses et menant des combats fragmentaires. Seul, le problème noir parvient réellement à les rassembler.

Ce tableau risquerait, cependant, d'être incomplet et trop pessimiste si l'on n'évoquait pas les événements qui, au cours des dix dernières années, ont vu le triomphe puis la défaite du maccarthysme.

Ils révèlent, en dépit de leur faiblesse, une résistance des éléments libéraux dont il faut tenir compte dans l'appréciation des perspectives d'avenir.

Le flux et le reflux du maccarthysme.

[Retour à la table des matières](#)

La prospérité des années de guerre avait amorti les conflits sociaux et aide les chefs d'entreprises à s'adapter aux principales transformations du New Deal ²². La paix une fois revenue, certains milieux réactionnaires commencèrent à s'inquiéter de nouveau : les problèmes de la reconversion, l'inflation rampante liée au nouveau cours économique, le partage du pouvoir politique, la montée des nouvelles classes sociales comportaient à leurs yeux trop de risques de développement imprévus. Ils rassemblèrent leurs forces pour provoquer un retour en arrière ; leur tentative, déclenchée contre les syndicats par la loi Taft-Hartley, se brisa une première fois sur le plan politique lorsque M. Truman fut réélu en 1948 contre toute attente.

Le parti démocrate, bénéficiant du soutien des organisations ouvrières, solidement incrusté dans la classe moyenne et dans les campagnes, semblait difficile à déloger. Il ne pouvait guère être

²² Celles-ci concernent surtout la législation sociale et l'accès des minorités à certains postes de l'administration. L'élargissement et l'enrichissement des classes moyennes sont imputables à la militarisation de l'économie plus qu'aux réformes du New Deal.

question de suivre, en Amérique, l'exemple des partis fascistes, d'ailleurs déconsidérés par leur défaite. Ceux-ci avaient réussi à s'emparer de la colère des classes moyennes face à une évolution économique qui tendait à briser leur ancienne structure, à la reporter contre la démocratie, les juifs et la classe ouvrière, à diviser celle-ci, qui était atterrée par le chômage et la dépression. Rien de tel ne pouvait se passer dans un pays prospère. En revanche, les événements internationaux, le début de la guerre froide, puis celle de Corée, les craintes entretenues sur la sécurité du pays et son avenir servirent de prétexte à la dénonciation des éléments de gauche accusés de complaisance à l'égard du communisme. Les attaques furent d'abord dirigées contre l'extrême gauche, puis s'étendirent à toute la gauche. Les éléments les plus faibles du parti démocrate pratiquèrent la surenchère. L'offensive réactionnaire se développa, non sur des bases économiques, mais sur un fond de chauvinisme et de vigilance patriotique ; il en sera de même en France quelques années plus tard à l'occasion de l'affaire algérienne.

La vague devait atteindre son sommet au début de 1951. Elle n'était cependant pas assez forte pour porter directement au pouvoir les ennemis irréductibles de la démocratie ; il lui fallut, pour triompher, le concours d'hommes plus modérés et, plus précisément, d'un général. La candidature d'Eisenhower était la condition du succès, elle en marquait aussi les limites.

Le président, après avoir donné dans ses débuts, des gages sérieux aux pourfendeurs de routes, en laissant notamment exécuter les époux Rosenberg, montra peu à peu une certaine réticence à l'égard des éléments les plus acharnés du maccarthysme. Il manoeuvra assez habilement en s'appuyant sur les traditions démocratiques américaines ; les « Pères de la Nation », Franklin, Washington, Jefferson, Lincoln, dont les sages paroles sont écrites sur les murs des bâtiments officiels et des écoles, les immigrants, qui avaient fui l'Europe féodale pour chercher une terre de progrès, n'avaient pas préparé ce peuple à endurer un régime autoritaire et policier. Lentement au début, plus rapidement lorsque la guerre cessa de paraître inévitable, le maccarthysme reflua. Le général fit comprendre qu'il n'en avait jamais été partisan : ce furent d'ailleurs ses positions

libérales et, sur le plan international, conciliatrices qui assurèrent sa réélection en 1956.

En 1959, l'offensive réactionnaire est presque arrêtée. Tout n'est pas effacé : la Commission des Activités antiaméricaines continue d'exister, la Cour suprême qui cherche à la maintenir dans les limites des droits constitutionnels, connaît elle-même, parfois, certaines défaillances, mais le climat n'est plus à la dénonciation.

Cette évolution correspond assez exactement à celle de la guerre froide. La liquidation de celle-ci sape les fondements d'une politique de suspicion et met à l'ordre du jour des problèmes nouveaux : la compétition économique, le développement scientifique, l'aide aux pays sous-développés ; elle pose des questions auxquelles ne suffisent à répondre les slogans anticomunistes et antinewdealistes.

Jusqu'ici, le reflux du maccarthysme a une signification surtout négative : il prouve que le peuple américain n'est prêt ni à endurer un régime policier ni à prendre la responsabilité d'une guerre mondiale. Et simultanément, la compétition économique internationale et le défi soviétique font apparaître de nouveaux problèmes que l'administration actuelle ne paraît pas de taille à résoudre.

Mais tout ce qui a été dit dans ce chapitre montre également que la gauche n'est pas prête à prendre la relève, qu'elle est encore loin de pouvoir réorienter la politique américaine.

Les événements politiques intérieurs de l'année écoulée ont confirmé son actuelle impuissance : les élections de l'année 1958 avaient amené au Congrès une large majorité démocrate qui traduisait, pour la première fois depuis le New Deal, une forte volonté de changement politique dans l'opinion publique, liée au reflux du maccarthysme au progrès de la détente internationale en même temps qu'à la dépression momentanée de l'économie américaine. Après un an de délibérations, la majorité démocrate n'a pas voté le moindre texte significatif d'une orientation nouvelle.

On avait fondé, cependant, quelque espoir sur certains éléments avances du parti démocrate, partisans d'un retour à l'esprit du New Deal. Pourquoi ont-ils été complètement neutralisés ?

D'abord, parce qu'ils n'ont pas été soutenus par la pression d'un mouvement de gauche organisé et mobilisé sur des objectifs clairement exprimés. Ensuite, parce qu'eux-mêmes sont loin de concevoir l'ampleur des désordres économiques et des solutions qu'ils requièrent. Ils ont seulement conscience des problèmes superficiels que, posent l'aide aux pays sous-développés et le défi soviétique ; ils dénoncent l'insuffisance de la politique actuelle ; mais ils l'imputent généralement au manque d'imagination et d'audace, à l'esprit de routine et aux préjugés de l'administration républicaine. Et ils ne proposent à la place que leur propre dynamisme, leur confiance dans l'esprit inventif du peuple américain.

Il existe cependant une minorité encore faible mais dont l'influence tend à grandir en raison même de la carence des dirigeants actuels du parti démocrate, qui voit plus loin dans l'analyse, ne se limite pas aux effets du mal (croissance économique insuffisante, hausse des prix, etc.), mais en recherche les causes dans le déséquilibre profond de l' conomie.

Cette minorité est animée par l'A.D.A. (American for democratic action) dont le président, A. Schlesinger, est un historien remarquable, auteur de *Age of Franklin D. Roosevelt* ; mais de façon intéressante, c'est plutôt du premier président Roosevelt (libéral progressiste du début du siècle) que l'A.D.A. entend s'inspirer aujourd'hui. La nouvelle tendance « libérale » du parti démocrate considère en effet que la situation est radicalement différente de celle de 1932, marquée par la grande dépression économique, et que les solutions du New Deal qui visaient principalement à sortir l'économie du marasme, la classe ouvrière et la paysannerie de la misère, ne sont plus ajustées aux circonstances présentes.

Le peuple américain est prospère ; une classe moyenne majoritaire s'est constituée ; les défauts du régime économique et social sont loin d'être évidents pour celle-ci ; il n'est pas facile de la détourner d'une

certaine complaisance à l'égard d'elle-même et de l'enthousiasmer pour des transformations.

La gauche américaine, jusqu'à ces derniers temps, hésitait à reconnaître cette situation., et plus encore à en tirer des conclusions pour son action politique. Elle continuait à se concentrer sur le mécontentement et les revendications des catégories les plus défavorisées. En fait, ces revendications, fussent-elles légitimes, ne suffisent plus à ouvrir des perspectives nouvelles intéressant l'ensemble de la nation.

La gauche du parti démocrate, et avec elle des milieux encore plus avancés, commencent à modifier leur point de vue. Les positions ne sont plus systématiquement favorables à celles du syndicalisme. Ils se refusent à soutenir toutes les revendications des fermiers. 'C'est ainsi que des congressistes démocrates réputés libéraux, sont allés jusqu'à voter récemment avec les républicains la loi contre la corruption des syndicats. Cette position dangereuse, et dans certains cas inspirée par de mauvaises raisons, n'en exprime pas moins un courant d'opinion répandu dans les cercles démocrates de gauche : ils veulent être moins le parti d'une classe sociale, d'une clientèle déterminée visant à redistribuer les revenus, que celui d'un programme de transformations économiques tendant à redistribuer les efforts de la nation, à changer la qualité de la vie américaine : se concentrer sur les services publics défaillants, notamment les transports en commun, sur l'urbanisme, l'éducation, l'assurance maladie des vieux ; bien entendu faire disparaître les grands îlots de pauvreté, et sur le plan politique, étendre les droits des noirs et les libertés civiles ; dans le domaine extérieur, ils n'attendent pas la sécurité de la seule puissance militaire, mais d'un niveau scientifique et technique amélioré et de l'aptitude des Américains à se faire des alliés, à répondre aux besoins des pays sous-développés.

Pour réaliser de tels objectifs, ils proposent une politique d'intervention active de l'État, tendant à sacrifier le développement de certaines consommations somptuaires aux besoins de la collectivité, à donner une priorité à l'amélioration des services publics et à l'aide extérieure.

De telles positions - qui sont d'ailleurs encore mal définies - sont loin d'être partagées par la majorité du parti démocrate, qui comprend, on ne doit pas l'oublier, les politiciens rétrogrades du sud. Il est vrai que les démocrates les plus avancés ne seraient pas fâchés de se défaire de ces amis encombrants, quitte à les remplacer par des républicains libéraux.

Mais un tel regroupement reste lointain. Pour le moment, l'ensemble du peuple est trop indifférent à ces problèmes pour y pousser efficacement. Aussi la gauche démocrate hésite-t-elle à formuler explicitement des conclusions trop radicales...

On doit leur accorder que, dans le vide politique actuel, les idées ne peuvent suffire à provoquer des changements profonds. Il faut pour les soutenir que des événements contraignants viennent modifier les réactions des masses américaines.

Les conditions de changements radicaux..

[Retour à la table des matières](#)

Beaucoup ont longtemps pensé, certains croient encore qu'une crise économique ferait, un jour ou l'autre, tomber les digues de la prospérité ; celles-ci semblent, en fait, ne pas être vulnérables comme on s'y attendait. On sait, en effet, qu'une série d'éléments stabilisateurs s'oppose à la baisse brutale des revenus. Mais les plus importants de ces stabilisateurs, tenant au développement des forces improductives, comme on l'a déjà noté, accroissent sur un autre plan la vulnérabilité de l'économie américaine. C'est précisément celui de la compétition internationale ou, dans les prochaines années, les U.S.A. vont se trouver à découvert à un double point de vue : le défi soviétique et, d'une façon plus générale, la réalité du monde extérieur.

Le défi soviétique est sans doute, de par son caractère à la fois politique et économique, le facteur primordial. À l'heure actuelle, la majorité des Américains se rendent compte que la force de l'U.R.S.S. tient moins à son armée et à ses espions qu'à son avance dans les

branches fondamentales de la science et de la technique. Mais ils ne vont pas plus loin jusqu'ici.

Pour la plupart des Américains, les Russes sont encore loin de compte dans le domaine industriel proprement dit. Et bien peu prennent au sérieux les affirmations de Khrouchtchev, concernant le niveau de vie.

On peut, certes, considérer que la production d'articles finis est encore très grossière en U.R.S.S., par rapport à l'élaboration des produits américains. On doit, d'autre part, tenir compte en ce qui concerne le niveau de vie, du long retard accumulé par la Russie. Pour le combler, pour électrifier les campagnes, construire des routes et étendre à tous les villages les adductions d'eau nécessaires, les Soviétiques devront, en dépit du progrès technique qui peut dans certains cas alléger leur effort, consacrer une part importante de leur produit national aux investissements. Un revenu national égal ne se traduit pas immédiatement par un niveau de vie tout à fait comparable.

Il est donc probable que les Américains conserveront, pendant de longues années « dans l'ensemble », une avance sur les Russes. Mais ceci n'empêchera pas ces derniers d'étendre dans l'intervalle leur défi à des domaines de plus en plus nombreux.

Pour ne pas être aussi élaborés, leurs produits industriels pourront s'adapter mieux que ceux des États-Unis aux besoins des pays sous-développés. Dans certains secteurs, les bouleversements de la technique seront mis à profit par l'industrie soviétique pour dépasser la production américaine. On doit donc prévoir que les Russes enlèveront les marchés non seulement en Asie et en Afrique, mais jusque dans cette chasse gardée qu'est l'Amérique du Sud et dans les pays d'Europe.

On peut s'attendre aussi à des formes nouvelles d'organisation qui permettront aux Russes de répondre plus rapidement à certains besoins de la vie moderne. Ils essaieront, parfois avec bonheur, de procurer des satisfactions de façon collective ; ils créeront par exemple, comme le suggère Khrouchtchev, de vastes parcs de taxis à la disposition de tous et permettant de limiter l'engorgement de la voie

publique dû à la mauvaise utilisation des voitures. Les modèles de consommation « socialiste » pour les transports, l'urbanisme, les vacances, peuvent inciter les Américains à réfléchir sur d'autres projets économiques que les leurs, à se poser des questions sur le choix des besoins à satisfaire, sur l'orientation de leur production et, en définitive, sur la structure de leur économie.

Avant le terme de cette réflexion, le caractère compétitif insuffisant de son industrie et les difficultés de son commerce extérieur poseront d'autres problèmes à l'Amérique : la nécessité pour les entreprises de baisser les prix ne peut manquer d'aggraver assez rapidement les conflits sociaux. Déjà, la grève de l'acier a montré que l'accord patron-ouvrier dans certaines branches de l'industrie, pour des hausses périodiques des salaires suivies d'augmentations plus fortes des prix, se heurte aux conditions du marché mondial. La baisse des prix de l'acier en Angleterre, ainsi que dans les pays socialistes et, à un moindre degré, dans ceux du Marché commun, fait perdre aux producteurs l'avantage d'un marché de vendeurs. Pour maintenir leur profit, ils tentent de comprimer les salaires. Si ces tendances se confirment et se généralisent, les conflits sociaux se multiplieront.

L'accroissement nécessaire de la productivité peut entraîner d'autres conflits. Les syndicats, lorsqu'ils ne s'y opposent pas, exigent, légitimement en compensation, soit la réduction de la durée du travail, soit la création d'emplois nouveaux. De telles exigences, aujourd'hui encore isolées, se développeront à la mesure des progrès de l'automatisation ; elles ne pourront être satisfaites ni par le mouvement spontané de l'économie, ni par le recours épisodique et limité à de grands travaux. Elles appelleront une orientation d'ensemble du développement industriel.

Dans tous les domaines d'ailleurs, les mesures limitées s'avèrent décevantes : les remèdes classiques destinés à vérifier le commerce extérieur sont sans effet durable si les charges improductives de l'économie ne sont pas considérablement réduites ; et cette réduction est difficilement concevable si le marché américain reste le siège d'une lutte acharnée d'entreprises concurrentes pour séduire à n'importe quel prix les consommateurs.

L'enseignement et la recherche scientifique ne seront pas réellement améliorés par des crédits supplémentaires ou la réforme de quelques programmes. C'est une réorientation générale des priorités qui se révèle nécessaire aux dépens des besoins plus futiles et cependant déterminants dans le système économique actuel.

Il est trop tôt pour dire dans quelles conditions précises et à quel rythme se poseront ces problèmes. Il est probable que le peuple américain s'accrochera tout d'abord à de fausses solutions. Les ouvriers, par exemple, à la recherche d'emplois, réclament le maintien des commandes militaires. Mais si la guerre froide ne les justifie plus, il leur faut chercher d'autres solutions. Ils s'attacheront alors aux grands travaux, exigeant un effort du gouvernement. Mais ici encore, les perspectives sont limitées dans le régime actuel par les menaces d'inflation et l'impopularité des impôts.

A travers les déceptions et les conflits s'imposera l'exigence de réformes plus profondes : la volonté de substituer aux mouvements désordonnés de l'économie une croissance orientée et, pour les secteurs essentiels, planifiée, s'emparera progressivement des masses américaines. Des mots aujourd'hui bannis, des conditions jugées « non américaines », feront leur chemin sous la pression de contraintes économiques. À travers des résistances et des reculs, ces contraintes secoueront l'apolitisme des uns et la torpeur des autres.

Le fait que les solutions doivent être radicales, qu'elles feront appel à des méthodes de planification, qu'elles exigeront la transformation des structures de la production et de la consommation, ne signifie pas cependant qu'elles rejoindront simplement celles qui ont été pratiquées dans les pays de l'Est.

Les expériences socialistes se sont déroulées jusqu'ici dans des pays relativement peu développés, au niveau de vie encore bas. Les premiers objectifs étaient inévitablement l'édification des structures de base de l'industrie et, compte tenu d'un taux d'investissements très élevé, la distribution des seuls biens essentiels.

L'Amérique, au contraire, dispose de l'industrie la plus développée du monde : ce peuple a réussi à accumuler une immense richesse dont

il se sert mal, mais qui n'en a pas moins fait avancer de façon considérable les possibilités de l'homme dans tous les domaines.

C'est au niveau de ces possibilités que se poseront les problèmes de croissance et de planification. Cela signifie que le planificateur devra tenir compte non seulement des moyens financiers et technologiques de développement de l'industrie et de l'agriculture, mais des tendances infiniment variées de la consommation. Cela signifie, également, que seules les grandes orientations peuvent être décidées à l'échelon central et qu'elles doivent se concilier à des milliers de décisions mineures : celles des consommateurs, mais aussi celles des producteurs locaux qui répondent à leurs besoins.

Peu importe que ces petits producteurs soient indépendants ou fassent partie de grandes entreprises nationales ; leur gestion est nécessairement très décentralisée si l'on veut éviter de graves erreurs d'ajustement.

Pour adapter les options majeures, les « macro-décisions », à une économie beaucoup plus complexe que tout ce qu'ont connu jusqu'ici les planificateurs, ceux-ci disposent d'analyses économiques plus poussées, de formules mathématiques plus élaborées, de machines opératoires perfectionnées ; mais ces procédés techniques ne sauraient suffire. Il faut promouvoir parallèlement des progrès dans les rapports sociaux et dans les formes d'organisation. Une communication rapide et complète des informations du centre aux points périphériques et vice-versa, ne peut pas se réaliser dans un climat tyrannique ou simplement bureaucratique. Chaque individu, chaque groupe social et ses représentants, chaque cellule d'industrie doivent avoir conscience de participer à une oeuvre collective, sans aliéner la moindre parcelle de leur initiative.

La solution de ces problèmes, à peine esquissée en termes très généraux, peut paraître lointaine. L'Amérique pétrifiée dans ses richesses n'en est pas encore à se les poser. Elle semble, par certains côtés, en retard sur les pays d'Europe occidentale où la tradition centraliste plus forte et la crise politique d'après guerre ont imposé aux gouvernements certaines formes de développement planifié.

Mais le jour ou les événements extérieurs contraindront l'Amérique à poser les vrais problèmes, il est probable qu'elle les résoudra plus vite que les pays d'Europe. Les qualités propres au peuple américain qui le poussent à voir grand, à accepter les mutations brutales, qui l'ont mis à la pointe de la civilisation industrielle, lui ont permis de développer son immense marché intérieur, de laisser grandir sa classe moyenne dévorante, ce dynamisme en un mot, s'il n'est plus bloqué par des structures périmées, entraîneront l'Amérique vers les transformations les plus audacieuses.

Il est probable alors que les forces potentielles qui existent dans la classe ouvrière, chez les noirs, parmi les intellectuels, dans les classes moyennes se développeront. Rien ne permet encore de prévoir si une formation politique nouvelle apparaîtra ou si le nouveau sortira de l'ancien à l'intérieur des deux partis existants. Mais d'une façon ou d'une autre, les forces actuellement contenues du radicalisme américain remettront en question les structures et les comportements qui font obstacle au progrès économique et au développement de la société.

Fin du texte