

Chapitre

Les caractéristiques économiques, culturelles, sociales et juridiques de la société américaine

« *La société américaine fonctionne comme ses films d'action : il leur faut un ennemi désigné.* »

Constantin Costa-Gavras

Une superpuissance qui s'est construite

Les États-Unis sont devenus la première puissance économique mondiale à l'issue de la Première Guerre mondiale. Après la dislocation de l'URSS en 1991, le monde est devenu unipolaire avec la seule puissance américaine, même si la Chine et de grandes nations émergent sur la scène internationale. La civilisation nord-américaine est basée sur une démocratie, un fédéralisme pour préserver les particularités de chaque État, ce qui facilite le polycentrisme, le capitalisme qui est polymorphe – les formes financières et entrepreneuriales au sens de Joseph Schumpeter et d'Alfred Chandler étant les plus marquées avec la montée d'une forme cognitive du fait de la troisième révolution industrielle décrite par Jeremy Rifkin [le capitalisme d'État étant moins présent malgré de nombreuses régulations/législations avec par exemple la *Federal Communications Commission* (FCC) et le capitalisme industriel ayant pour une grande part vécu]. Le corollaire permet de fantasmer sur le rêve américain avec la possibilité de réussir et de gravir rapidement les échelons en partant de quasiment rien, avec toutefois des contrastes nombreux au sein de la

société. À cela s'ajoutent l'unité territoriale et la conquête de l'Ouest pour un pays qui a une histoire d'un peu plus de deux siècles, plus tourné vers l'avenir qu'à contempler un glorieux passé.

Les États-Unis sont un peuple de migrants fort aujourd'hui de 325 millions d'habitants qui ont fait sa richesse. Avec la première place boursière à Wall Street, le dollar qui reste la monnaie internationale de référence, ils ont compris l'intérêt d'une captation des talents et sont plus dans une immigration choisie avec des visas draconiens. Ceci est d'autant plus vrai qu'avec la troisième révolution industrielle on passe de la main-d'œuvre à un « cerveau-d'œuvre » et à des technologies à rendements croissants (logiciels, réseaux, exploitation des données) pour lesquelles le coût marginal tend vers zéro et où la croissance est endogène. Paul Romer montre dans ses travaux l'importance de la connaissance dans le développement et du fait que les rendements croissants dépendent de la qualité des synergies entre activités économiques. Celle-ci est facilitée par la qualité des infrastructures tant matérielles qu'immatérielles (le capital social qui comprend l'éducation et la formation, la recherche et la culture, ce qui donne une attitude vis-à-vis de l'innovation). En outre, la concurrence devient imparfaite du fait notamment d'acteurs qui tentent de devenir monopolistes en misant sur un développement rapide pour être leader sur un nouveau marché.

Intérieurement le pays est marqué par des migrations internes, notamment vers la *Sun Belt* – les États du Sud – depuis le Nord-Est plus peuplé et dense. Se superpose également une immigration hispanique très dynamique notamment en provenance du Mexique. La récente politique de Donald Trump pourrait toutefois changer la donne. La société cosmopolite avec un fort exode urbain ne cache pas les problèmes de disparités, les inégalités et la ségrégation. Les grandes zones urbaines avec une population qui vit dans les grandes banlieues se traduisent par un recours massif à la voiture et une conscience environnementale peu présente hormis dans les États de la côte Ouest notamment la Californie, en avance de phase.

La mobilité confère à l'Américain un caractère pionnier, entreprenant et conquérant.

Claude Rochet estime que les États-Unis ont grandi par le protectionnisme et se sont construits par le libre-échangeisme. Cette stratégie de puissance est calquée sur celle du Royaume-Uni. Elle remonte à Adam Smith, pourtant défenseur de l'État, qui explique que la création des monopoles a permis la conquête des marchés par l'Angleterre même si des monopoles induisent une bureaucratie qui est à défaire, l'État étant captif des marchands. Les Américains reprenant cette philosophie ont également eu à faire face à des débats opposant les partisans de Jefferson – vision esclavagiste et exportatrice des matières premières – et d'Hamilton qui était en faveur du protectionnisme anglais avec une exportation des produits manufacturés. Des débats sur la première banque américaine ont été structurants, à savoir le financement de l'industrie et l'attraction vers elle de l'épargne et non de la rente. Le blocus de Napoléon I^{er} a constitué une opportunité pour les États-Unis de s'industrialiser. Dans *L'Innovation, une affaire d'État : gagnants et perdants de la troisième révolution industrielle*¹, le rapport spécifique à la technologie est analysé. Les États-Unis bénéficient d'un immense territoire avec peu d'hommes et une technologie au service du développement de la puissance de l'homme. L'enseignement de l'ingénierie s'est développé très tôt pour fabriquer des machines et transformer la nature avec la première et la deuxième révolution industrielle – avec un bonus : l'existence d'énergies fossiles en Amérique du Nord.

Un rapport à l'argent sans tabou

Les thèses de Max Weber sont décrites dans *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*². Ce livre explique les raisons du fort développement du capitalisme au milieu du XVIII^e siècle dans les pays où la religion majoritaire était le protestantisme. La Réforme chrétienne a permis de faire sauter le tabou du travail, perçu

1. Claude Rochet, *L'Innovation, une affaire d'État : gagnants et perdants de la troisième révolution industrielle*, L'Harmattan, 2007.

2. Max Weber, *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Flammarion, coll. « Champs Classiques », 2008.

comme avilissant chez les catholiques, lesquels interdisaient par ailleurs le prêt avec intérêt. C'est aussi la thèse d'Alain Peyrefitte. L'interprétation de la parole est faite par le ministère du Culte, ce qui fait une ligne directe pour les protestants contrairement aux catholiques. La culture du « travailler plus et rendre à la société ce qu'elle nous a donné » est fortement ancrée dans les mentalités. En outre, le fait que les Pilgrims britanniques aient dû s'endetter sur de longues années afin de payer leur traversée à bord du Mayflower depuis l'Europe vers le Nouveau Monde constitue un des éléments fondateurs qui expliqueraient la propension des Américains à s'endetter sans états d'âme.

Aujourd'hui, tout est favorisé pour souscrire le plus de crédits possibles pour chaque citoyen qui bénéficie d'un *credit history*³ qui se construit au fil du temps.

Alors qu'en France, la logique cartésienne domine, aux États-Unis c'est plutôt l'empirisme, ce qui explique le fait que l'on crée très facilement des entreprises, par essais successifs avec erreurs ou réussites. Catherine Barba souligne que « la culture du test est très forte aux États-Unis » et que « les tests sont effectués dans tous les sens ». Un des points fondamentaux reste le fait d'investir dans plusieurs entreprises en raisonnant globalement. En investissant dans dix entreprises, si une entreprise connaît un très beau succès, elle compensera largement les pertes des neuf autres.

La technologie au service du développement étasunien

Les États-Unis ont très tôt compris le potentiel de l'informatique. À la fin du XIX^e siècle, ils avaient organisé un concours pour trouver le moyen le plus efficace de recenser la population, activité devenue difficile du fait des vagues d'immigration. Herman Hol-

3. Les habitudes téléphoniques *via* la collecte des numéros appelés/reçus ont même été intégrées au calcul du *credit score* : des algorithmes intègrent la qualité et la fréquence des appels de/vers ces numéros dans le calcul. Des sites comme www.freecreditclick.com permettent d'avoir connaissance de son niveau.

lerith remporta le concours, ce qui donna naissance à la Tabulating Machine Company en 1896, avec un système de détection automatisée de trous dans les cartes perforées. Cette compagnie fusionna en 1911 avec la Computing Scale Company pour se renommer Computing Tabulating Recording Company avant de donner naissance en 1924 à IBM.

Le développement de la technologie repose avant tout sur les *social capabilities* (capital social) et l'immatériel selon les travaux de Moses Abramovitz⁴ et de Robert Solow⁵. Les facteurs travail et capital correspondent à moins de 50 % de la croissance, le reste étant immatériel, d'où l'attention portée au tissu social. Le capital ne se développe que s'il y a de l'immatériel. La compréhension du rôle et du territoire contribue à créer un « climat favorable » selon l'économiste Alfred Marshall, lequel permettra des interactions créatrices.

Le lien entre la recherche et les entreprises est important. En 1980, le *Bayh-Dole Act*⁶ autorise les universités à valoriser les brevets obtenus avec des financements publics, ce qui crée un très fort effet de levier.

Les États-Unis, pragmatiques, se soucient du chemin critique de la connaissance jusqu'à l'industrie, le fait de marketer des recherches et innovations pour les traduire en offre et par voie de conséquence en emplois. Ainsi dès 1982 le dispositif des *SBIR programs* (*small business innovation research*) répond aux exigences du Gouvernement américain en matière de R&D et permet aux entreprises d'investir environ 3 % de leur budget de développement dans des programmes avec des PME innovantes qui ont un accompagnement spécifique. Ce développement de l'innovation avec un appui du financement permet un investissement avec capital initial ou familial, plusieurs cycles de SBIR qui arrivent avec les PoC* et récompensent la prise de risques. Ensuite les capital-risqueurs arrivent plus tardivement quand le marché est là.

4. Moses Abramovitz, *Thinking about growth*, Cambridge University Press, 2008.

5. Ses travaux sont connus sous le nom de « paradoxe de Solow ». L'idée est que l'introduction massive des ordinateurs ne se traduit pas dans les statistiques de productivité contrairement à ce qui pourrait être escompté.

6. https://fr.wikipedia.org/wiki/Bayh-Dole_Act

Les objectifs du programme de SBIR se situent à quatre niveaux :

- ◆ stimulation de l'innovation technologique ;
- ◆ réponse aux besoins en R&D de chaque État ;
- ◆ stimulation de l'innovation et de l'entrepreneuriat auprès des personnes défavorisées ;
- ◆ augmentation de la commercialisation des innovations du secteur privé.

Il se déroule en trois phases : 1) faisabilité technique, potentiel commercial et performance des personnes de l'organisation pour un maximum théorique de 150 000 dollars ; 2) poursuite de la phase 1 et financement selon les résultats obtenus pour permettre de croître avec un maximum théorique d'un million de dollars ; 3) financement à rechercher auprès d'investisseurs privés ou du Gouvernement indépendamment du SBIR pour une commercialisation du projet.

Dans l'adoption de la technologie, il existe un élément d'« intox » de la part des Américains qui se retrouve dans le marketing des produits. Il consiste à faire croire au client qu'en l'achetant il va devenir intelligent...

Des différences fondamentales entre Américains et Français

Dans son livre *Français et Américains : l'autre rive*, Pascal Baudry⁷ explique que le clivage culturel entre Américains et Français, qui aurait des conséquences dans la vie de tous les jours, l'entreprise, le rapport à l'innovation, etc., serait lié au comportement de la mère face à l'enfant. Il estime que le sevrage est plus précoce chez les Américains. La maman encourage son enfant à jouer au parc : « *Go, have fun!* » Elle est détachée et s'il tombe elle le conforte brièvement et sans reproches lui explique ce qui s'est passé. Elle ajoute « *You can do it!* », et enfin... « *Go, have fun!* » *A contrario*, la mère française commence par rappeler des restrictions : ne pas

7. Pascal Baudry, *Français et Américains : l'autre rive*, Pearson, 2007.

s'éloigner, ne pas parler à des inconnus, se couvrir pour ne pas avoir froid, rester à un endroit pour être vu, etc. Si en jouant l'enfant tombe et pleure, la mère lui fera des reproches : « Je te l'avais bien dit », « Tu n'en fais qu'à ta tête », « Tu ne peux pas faire attention ? », etc., avec sous-entendu « Tu n'es pas capable ». Puis elle restreint plus avant son espace de liberté : « Reste ici, maintenant ça suffit. » Ce clivage douloureux sera formateur de la personnalité d'une façon différente dans les deux cultures. La mère américaine présente le bon côté d'une réalité hospitalière tandis que la mère française crée « un clivage entre le couple formé par elle et l'enfant, étroitement asservis l'un à l'autre, et d'autre part la réalité extérieure, présentée comme inhospitalière voire dangereuse⁸ ». En France, l'enfant se situe entre le confort du giron maternel et son désir de s'en évader.

Le tableau qui suit résume les principales différences, sachant qu'il existe des nuances selon l'origine géographique, ethnique, la classe sociale, l'éducation reçue, etc. Pour autant, les Américains sont plus dans une culture « *mainstream* » qu'ils veulent exporter avec pour tout nouvel immigrant la nécessité de se fondre dans le moule. En outre, comme le rappelle Pascal Baudry, « la question de la dispersion autour de la norme est plus délicate en France, où la norme est implicite et fluctuante ». Enfin, les générations Y et Z en France évoluent vers plus d'explicité, sont plus transparentes et individuées.

Tableau 1.1 Les différences entre Américains et Français

Item	Américain	Français
Rapport au temps	Présent et futur	Passé
Expression	Explicite, la carte est le territoire	Implicite, sous-entendus et ambiguïté parfois recherchée
Attrance	Le simple et le pragmatisme	Le complexe et l'abstraction
Questionnement	Pose une question quand il ne sait pas Pas de jugement S'attend à une réponse vraie	N'ose pas poser de question quand il ne sait pas, a peur d'être jugé La réponse faite peut répondre partiellement tout en évoquant d'autres aspects

8. *Ibid.*

Face à l'incertitude	Crée des sous-catégories avec des propositions vraies ou fausses et de façon récursive	Réaction dépendante du contexte
Ancrage	Compte sur lui-même	Attachement plus fort à la famille
Besoins	Être aimé	Être admiré (souhait d'être indépendant car surprotégé)
Confiance en soi	Forte	Doute permanent
Confiance aux autres	<i>A priori</i>	Suspicion et rébellion
Valeurs	Équité (par les individus)	Égalité (liée à la fraternité)
Discours	Va à l'essentiel Phrases courtes	Plus de détails et complexité affichée, synonyme de savoir
Identité sociale	Repose sur l'individu (les premiers colons ne pouvaient rien attendre de l'État)	Repose sur le groupe (hérité du siècle des Lumières)
Culture	Processus et obsession du résultat (faire)	Appartenance à des groupes et statut (être)
Salaire	Affiché et lié à la réussite	Tabou et caché comme par pudeur
Loi ^(a)	Stricte et respectée Recours juridique rapide et efficace	Contestable et relative
Rapport aux données financières et personnelles	Grande transparence Statistiques ethniques faites Informations publiques sur les prix des maisons avec historique, etc.	Grande prudence quant aux données sensibles au sens de la CNIL (vie politique, religieuse, philosophique, orientation sexuelle, etc.) Transparence financière des élus qui débute
Initiative	Goût du risque et de la compétition Valorisée Pas d'états d'âme à faire des plans sociaux douloureux	Peur du risque et de la critique Critiquée Difficulté de réformer
Vie professionnelle vs vie privée	Très grande porosité Tout est opportunité à faire du business même lors d'un événement privé (par exemple barbecue)	Cloisonnement historique qui est de moins en moins vrai avec le smartphone et le Web 2.0
Travail	Primauté de la tâche (définition des actions à réaliser puis exécution de façon séquentielle rapide) Approche plus difficile à mettre en œuvre si processus à modifier en cours d'exécution Base de données de processus réutilisables	Primauté de la relation Goût pour réinventer la roue face à de nouveaux problèmes
Entretien d'embauche	Uniquement des questions en rapport avec le poste Pas de questions relatives à la vie privée	Tout type de questions possibles en théorie

Réunions	À l'heure, courtes, points d'avancement préparés à l'avance, décisions claires et suivies	Moins ponctuelles, longues et permettent par ailleurs de régler des questions relationnelles
Horaires	Partir tôt signifie que l'on est bien organisé	Partir tard est souvent bien perçu par la hiérarchie
Contrat de travail	Respecté et atteinte des résultats recherchée	Esprit du contrat basé sur la confiance individuelle implicite imprégnée de l'esprit féodal avec vassal et suzerain
Performance	Par rapport à soi-même (challenge personnel)	Par rapport aux autres (classement)
Projet nouveau	Encouragé (« nice idea, good luck »)	Vu avec crainte (« ça ne marchera jamais »)
Évaluation de la performance dans l'entreprise	Clairement définie et contrôlée Le quantitatif prime	Zone de flou (objectifs moins clairs et évolutifs) Le qualitatif prime
Orientation client	Très forte Client présumé avoir raison en cas de réclamation (Amazon est l'exemple type du client roi)	Plus important d'avoir raison contre le client que de le satisfaire En cas de litige, le client doit apporter une armada de preuves
Fonction valorisée	Expertise dans un domaine	Management
Conseil en entreprise	Confiance aux experts du monde universitaire	Confiance aux sociétés de conseil

(a) Il existe une exception, celui des infractions au Code de la route en matière de vitesse. Alors que paradoxalement à la culture française, la tolérance est nulle et s'explique pour des raisons financières, les États-Unis via DMV (*Department of Motor Vehicles*), sont plus souples. En effet, moins de 2 % des contraventions pour excès de vitesse concernent des infractions de moins de 10 miles par heure de plus que la limitation de vitesse. Toutefois en cas d'arrestation sur route, l'intervention est plus musclée façon shérif.

Le rapport au temps

Les Américains ont une histoire courte (un peu plus de deux cents ans d'existence) et se remettent en question facilement. Contrairement aux Français ou aux Italiens, ils ne sont pas nostalgiques d'un glorieux passé. Daniel Ichbiah indique que « le passé est plus facile à admirer que le présent en Europe avec des villes comme Venise, Paris, Versailles, etc. Aux États-Unis, les villes sont plutôt laides hormis des villes comme San Francisco et New York. Et il est plus facile de faire miroiter le futur, plus beau. Pour Apple, le futur sera technologique et avec un design plus beau que ce qui a été connu jusqu'à présent. Les Américains arrivent à offrir des choses plus captivantes dans le futur. Le Japon égale-

ment, avec le jeu vidéo et les robots, se projette dans le futur. Cela relève de la tradition animiste et de la culture asiatique qui considère que les objets sont vivants : une grand-mère peut avoir un chat robot et lui parler. En France on est plus respecté si on vénère le passé que le présent ou le futur. En Europe, il est difficile de faire passer au Kindle du fait de la forte tradition papier. »

La culture de l'entrepreneuriat

Les normes sociales sont plus ouvertes aux États-Unis (nouveau-té favorablement accueillie, moins de formalisme en particulier sur la Côte Ouest, confiance accordée aux jeunes). Alors qu'en France jusqu'à une époque récente, la réussite se mesurait – en vertu du mérite et du talent – par le fait d'intégrer une grande école voire même un grand corps d'État – même si cela devient moins vrai du fait des quotas, aux États-Unis, c'est la culture de l'entrepreneuriat et du risque qui prime. L'Américain voit un échec comme une expérience et tout problème comme un challenge potentiel.

Pour Paul Teyssier, qui a créé trois start-up en France, la vraie différence est culturelle : c'est la façon dont l'entrepreneur est perçu. Aux États-Unis et plus encore dans la Silicon Valley, devenir entrepreneur est normal. En France, c'est l'inverse : « Tu es entrepreneur ? Ah, c'est que tu as perdu ton boulot... » Paul Teyssier ajoute : « En France, quand on a quitté le système standard des chemins tout tracés et lisibles, les RH et les managers ne savent pas dans quelle case nous mettre et ne peuvent nous inscrire dans aucun des schémas, alors qu'aux États-Unis, les prises de risque sont valorisées dans les grosses entreprises du fait des apprentissages acquis au sein d'une start-up. Le *founder* est en quelque sorte un titre de gloire ici. »

Par ailleurs, le système éducatif français pousse à l'excellence tandis que celui des États-Unis incite à la prise de risque. Par certains côtés (excellence qui a pour corollaire la qualité, système hérité des féodalités), il existe plus de points communs professionnellement entre les Français et les Japonais (précis, méticuleux, rigides avec des codes hiérarchiques) qu'entre les Français et les Américains.