

CAHIER DE RECHERCHE - CEIM



Notes de recherche  
ISSN 1714-7638

## LA RÉCIPROCITÉ DANS LA POLITIQUE COMMERCIALE DES ÉTATS-UNIS

CHRISTIAN DEBLOCK



Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation  
Institut d'études internationales de Montréal  
Université du Québec à Montréal  
C.P. 8888, succ. Centre-ville,  
Montréal, H3C 3P8

AVRIL 2006

Tel : (514) 987 3000 # 3910  
<http://www.ceim.uqam.ca>

Pour citer : « la réciprocité dans la politique commerciale des États-Unis » (préface), Gabriel Goyette, *Protectionnisme et réciprocité commerciale : répertoire des obstacles au commerce maintenus par les États-Unis*, continentalisation, cahier de recherche 06-19, Montréal, GRIC-CEIM, août 2006, pp. 3-8.

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication demeurent l'entière responsabilité de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement ceux du Groupe de recherche sur l'intégration continentale (GRIC) ou des membres du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM).

# *La réciprocité dans la politique commerciale des États-Unis*

*Christian Deblock*

Les États-Unis ont bâti leur indépendance et leur prospérité économiques à l'ombre d'une muraille tarifaire comme rarement on en aura vu dans l'histoire économique moderne. Qui plus est, ils n'ont pas seulement fait qu'inventer le protectionnisme moderne<sup>1</sup>, ils ont également inventé un système original combinant isolationnisme et protection prohibitive à l'extérieur, liberté économique intégrale et culture individualiste à l'intérieur. Un système qu'ils pousseront cependant jusqu'à l'absurde, au point de porter une large part de responsabilité dans la dépression des années trente. Puis, tout comme la Grande-Bretagne avant eux, une fois parvenus en haut de l'échelle de la puissance économique, ils abandonneront le protectionnisme pour enfourcher le cheval du libre-échange<sup>1</sup>. Mais, contrairement à la Grande-Bretagne qui, confiante de voir les autres pays la suivre, avait aboli unilatéralement ses lois sur les céréales et la navigation ainsi que l'ensemble des tarifs industriels, les États-Unis adopteront une autre approche : la réciprocité commerciale.

Tirant les leçons du passé et faisant preuve d'un grand pragmatisme, le Secrétaire d'Etat du président Roosevelt, Cordell Hull, apportera en 1934 un amendement à la législation sur les tarifs douaniers, la tristement célèbre loi Smoot-Hawley, qui aura trois effets majeurs, sinon révolutionnaires : premièrement, de transformer la politique commerciale, de protectionniste qu'elle était jusque-là, en politique expansionniste ; deuxièmement, de donner, par délégation, à la présidence toute autorité pour négocier et mettre en oeuvre des accords de réciprocité tarifaires ; et troisièmement, d'obliger tout pays à traiter les États-Unis de manière équitable et non-discriminatoire<sup>2</sup>. Une fois ceci acquis, les États-Unis s'engageront dans un ambitieux programme de traités bilatéraux, reconstruisant ainsi l'économie mondiale pièce par pièce à l'image d'un puzzle. Plus tard, lorsque viendra le temps de reconstruire les institutions de la paix, ils procéderont de la même façon : le GATT de 1947 sera le résultat de quelque 150 négociations bilatérales qui, une fois consolidées, prendront force d'accord multilatéral<sup>3</sup>. L'Organisation internationale du commerce (OIC) ne verra certes pas le jour mais le GATT survivra, et

<sup>1</sup> Selon l'expression de Paul Bairoch (Paul Bairoch, *Victoires et déboires*, Paris, Gallimard-Folio, 1997)

<sup>2</sup> « The Trade Agreements Act in itself was simple. Basically it contained three points: Agreements could be negotiated without their having to be submitted to the Senate. Tariffs could be reduced by as much as none-half, but only if we gained corresponding concessions from other countries. Reductions applied to all countries that did not discriminate against us ». (*The Memoirs of Cordell Hull*, Londres, Hodder & Stoughton, 1948, vol. 1, p. 359.)

<sup>3</sup> Winthrop G. Brown, « General Agreement on Tariffs and Trade », dans Seymour E. Harris (dir.), *Foreign Economic Policy for the United States*, New York, Greenwood Press, Publishers, 1968, pp. 254-270.

marquera ainsi le triomphe des idées de Hull et de sa vision d'un monde ouvert, intégré pacifiquement par le commerce et régi par la règle de droit<sup>4</sup>.

### *Réciprocité et expansion des exportations*

La politique commerciale britannique fut, au dix-neuvième siècle, profondément marquée par les idées de Hume et de Ricardo. Baissez les tarifs, disait Hume, les exportations augmenteront. Importez, renchérit Ricardo à la suite de Smith, vous y gagnerez en efficacité, et les exportations suivront. Et c'est ce que firent les Britanniques. Au point de se trouver, comme les Américains aujourd'hui, pris au piège du système qu'ils avaient eux-mêmes créés. L'approche américaine est différente. Hull, tout comme le président Wilson avant lui, était un apôtre de la paix par le commerce. Il était également convaincu que la sécurité du monde passait par sa sécurité économique, et celle-ci par la liberté d'accès des marchandises et des capitaux à tous les marchés et ressources de la planète. Le système de 1934, pour reprendre la formule de Destler<sup>5</sup>, n'a été mis en place que dans un seul but : augmenter les exportations. Mais comment exporter sans importer ? Pour Hull, c'est le principe du « give and take » qui devait prévaloir : donnez-moi quelque chose, et je vous donnerai quelque chose. En clair, les importations sont le prix à payer pour pouvoir exporter, ce qui a peu à voir avec le concept ricardien d'avantages comparatifs.

Ceci me conduit à faire deux remarques.

Premièrement, le GATT est un accord multilatéral, orienté vers la libéralisation des marchés et l'élimination de tous les obstacles au commerce. Évitions cependant tout malentendu. Ne parlons pas de libre-échange à propos du GATT ; parlons plutôt de bilatéralisme et de réciprocité généralisés<sup>6</sup>. Bien davantage encore que le principe de non-discrimination, le principe de réciprocité est le véritable fondement du système commercial moderne : concessions et avantages doivent être mutuels et réciproques.

Deuxièmement, le système protectionniste donnait la part belle aux producteurs nationaux et à leurs lobbies ; le système de 1934 renverse cette dynamique. Désormais, ce seront les exportateurs et, d'une manière générale, toutes les entreprises faisant affaire avec l'étranger qui tiendront le haut du pavé. Et très vite, ceux-ci y trouveront leur compte. Ouvrir les marchés deviendra l'obsession de la politique commerciale américaine, et toute la machinerie institutionnelle sera réorganisée en conséquence. La loi commerciale de 1962 viendra créer le poste de représentant spécial au commerce, avec

---

<sup>4</sup> Hull avait dû abandonner son poste en 1945 pour des raisons de santé.

<sup>5</sup> I. M. Destler, *American Trade Politics*, Washington, Institute for International Economics, 2005, 4<sup>ème</sup> édition.

<sup>6</sup> Joost Pauwelyn, « The Nature of WTO Obligations », *Jean Monnet Working Paper 1/02*, New York, New York University School of Law, 2002.

un double mandat : mener les négociations commerciales au nom des États-Unis d'une part et de coordonner l'action des différents départements impliqués dans le commerce d'autre part. Les lois subséquentes, notamment celles de 1974 et de 1988, élargiront encore ce mandat, resserrant toujours plus étroitement les liens entre l'appareil bureaucratique et les milieux d'affaires, ancrant toujours plus profondément dans les institutions l'idée du commerce comme facteur de prospérité et de sécurité.

### *Exporter des marchandises ou des capitaux ?*

Toute médaille, dit-on, a ses deux côtés, le bon et le mauvais. Le dicton populaire vaut également pour la politique commerciale américaine. D'un côté, il y a ceux qui poussent à la roue de l'ouverture des marchés et souhaitent avancer le plus rapidement possible, quitte à donner beaucoup pour obtenir davantage. Et ce, même si c'est au prix d'un déficit extérieur croissant. De l'autre, il y a ceux qui pâtissent de cette politique, les entreprises produisant pour le marché national, mais aussi les travailleurs qui font les frais des importations et, aujourd'hui, des délocalisations<sup>7</sup>.

Bien entendu le système possède ses garde-fous, et ceux-ci ont été de plus en plus systématiquement utilisés. Les clauses de sauvegarde furent introduites pour la première fois en 1943, dans l'accord de réciprocité avec le Mexique. La loi de 1945 les imposera aux négociateurs américains et celles-ci seront intégrées au GATT de 1947. La loi commerciale de 1974 viendra faciliter les procédures d'accès aux mesures anti-dumping et compensatoires et enlever aux Départements d'État et du Trésor, jugés trop complaisants, l'autorité qu'elles avaient sur celles-ci pour les transférer au Département du Commerce et à une nouvelle commission, l'U.S. International Trade Commission. La loi commerciale de 1962 viendra, de son côté, créer un programme particulier pour venir en aide aux travailleurs affectés par les importations<sup>8</sup>. La loi omnibus de 1988, la première loi sur le commerce qui ait été rédigée par le Congrès depuis 1930, est venue imposer au Représentant au commerce l'obligation de cibler les pays qui ont des pratiques commerciales déloyales et de sanctionner les récalcitrants. Les choses ne s'arrêteront pas là : la loi de 2002 sur le commerce inclut désormais les normes du travail dans le mandat de négociation et oblige la présidence à les incorporer aux accords commerciaux. Bref, de nombreux garde-fous existent, mais ils sont bien insuffisants face aux problèmes grandissants que soulèvent un déficit croissant et, surtout, la mobilité des capitaux.

---

<sup>7</sup> Alors que les multinationales américaines dominent l'économie mondiale et engrangent comme jamais des profits colossaux, ce n'est sans doute pas le moindre des paradoxes que de voir les fleurons de l'industrie américaine tomber les uns après les autres sous les coups de butoir de la concurrence internationale.

<sup>8</sup> Les États-Unis sont le seul pays de l'OCDE à disposer d'un tel programme, plus généreux que jamais depuis la loi commerciale de 2002.

Jusqu'aux années 1960, le problème ne s'est jamais vraiment posé. L'économie américaine dominait le monde, la balance commerciale était positive et la politique d'ouverture commerciale jouissait d'un solide appui, y compris parmi les syndicats. Certaines industries étaient, certes, affectées par les importations, mais, d'une manière générale, personne ne semblait trop s'en inquiéter. On y voyait là un problème d'ajustement, relevant du fonctionnement normal des marchés. Et puis, la Guerre froide et l'alliance contre le communisme avaient aussi leurs exigences. C'est à partir des années 1970 que les choses vont vraiment évoluer, avec l'apparition du déficit et le traumatisme provoqué par les mesures Nixon d'août 1971. Désormais on ne verra plus les choses de la même façon. Un sentiment de frustration va commencer à s'installer, vis-à-vis de l'Europe et du Japon mais également vis-à-vis du GATT. Réduire les tarifs douaniers ne suffisait plus ; il fallait aussi s'attaquer aux barrières non-tarifaires, sources de bien des obstacles aux produits américains. Mais la réciprocité ne suffisait plus non plus ; il fallait aussi répondre aux pratiques discrétionnaires, sinon déloyales, des autres pays. Plus offensifs que jamais, les États-Unis orienteront leur action dans deux directions complémentaires. Celle du GATT tout d'abord, où ils imposeront leur agenda commercial et leur vision libérale de l'économie de marché. Celle du bilatéralisme ensuite, qui leur fera ouvrir les marchés, par la force dans le cas du Japon et de la Corée, par la diplomatie tranquille dans le cas du Canada et, par la suite, du Mexique. Sur les deux fronts, la victoire fut totale. Le cycle de l'Uruguay et l'ALENA, en particulier, furent pour la diplomatie commerciale américaine de grands moments de triomphe. Mais, ce furent des victoires à la Pyrrhus ! Loin de régler le problème du déficit, les nouveaux arrangements commerciaux n'ont fait que l'aggraver.

L'ouverture des marchés, avons-nous dit, est l'obsession de la politique commerciale américaine ; à partir des années 1990, elle devient une véritable fuite en avant, pour soutenir l'internationalisation des entreprises. Pendant longtemps, les syndicats, les milieux d'affaires et le gouvernement ont vu le Tiers-monde comme une source de matières premières et un marché pour les produits américains. Les marchés extérieurs, les marchés européens en particulier, étaient aussi considérés comme un moyen d'absorber les surplus de capitaux et de préserver ainsi la prospérité aux États-Unis. Ce qui n'était pas faux. Comme en témoignent les excédents de la balance commerciale des firmes multinationales américaines jusqu'au tournant de la décennie actuelle, leurs activités à l'étranger ont loin d'avoir été défavorables à l'économie américaine.

Exporter des capitaux, c'était aussi exporter des marchandises. Mais, à partir des années 1990, la dynamique de l'investissement étranger change profondément : exporter des capitaux, c'est désormais importer des marchandises et exporter des emplois.

### *Comment gérer le déficit ?*

Dans un monde de plus en plus ouvert et décloisonné, les entreprises multinationales redéploient et réorganisent leurs réseaux de production, délocalisent leurs activités dans les pays émergents, transfèrent leurs technologies vers ces pays, sous-traitent avec des fournisseurs aussi performants qu'extrêmement compétitifs sur le plan des coûts de production, etc. La libéralisation du commerce a rendu poreuse la frontière entre le marché national et le marché international ; la libéralisation et la mobilité des capitaux ont définitivement intégré les deux marchés. Or, qui dit intégration des marchés, dit aussi intégration des normes et standards. Mais quelles normes retenir, et comment les définir ? La réciprocité commerciale, orientée vers l'élimination des obstacles au commerce et non vers la construction de normes communes, n'est pas d'un grand secours. C'est le problème sur lequel butte l'OMC depuis sa création, et que la diplomatie commerciale américaine tente de résoudre en multipliant les accords bilatéraux (ou régionaux), non sans chercher à faire valoir et étendre ses propres normes<sup>9</sup>. À ce premier problème vient s'en ajouter un second : le déficit mine la base industrielle du pays.

Le déficit commercial et la mobilité des capitaux ne font pas simplement que mettre le système de 1934 sous tension ; ils le déstabilisent et le minent de plus en plus profondément. La réciprocité commerciale est la pierre angulaire de ce système, et l'expansion des exportations, sa finalité. Mais *quid* de ce système lorsque le déficit devient incontrôlable et que le commerce détruit plus d'emplois qu'il n'en crée ? Le présupposé selon lequel l'ouverture commerciale profite à l'économie américaine et, par le fait même, aux travailleurs américains ne tient plus. Bien entendu, il faut relativiser les choses. L'économie américaine est encore une énorme machine à créer des emplois et le commerce n'est pas seul responsable du déclin du secteur manufacturier. Mais même l'OCDE est obligé d'en convenir : (1) la concurrence s'est intensifiée et celle-ci affecte un nombre beaucoup plus grand d'industries, et donc d'emplois, qu'il y a une dizaine d'années ; (2) l'intégration rapide des économies à bas salaires dans l'économie mondiale a désormais un impact profond sur l'organisation des activités des entreprises ; et (3) « la concurrence des pays à bas salaires a commencé à prendre de nouvelles formes qualitatives qui vont se révéler plus dangereuses pour les pays développés que cela n'a été le cas jusqu'ici »<sup>10</sup>. Ces constats s'adressent à l'ensemble des pays de l'OCDE, mais c'est sans doute aux États-Unis que la situation est la plus préoccupante. Certains n'y verront rien à redire, voire ne manqueront pas de souligner les effets positifs des importations, tant sur le bien-être de la population que sur la compétitivité de l'économie.

---

<sup>9</sup> Voir à ce sujet, Christian Deblock, « Nouveau régionalisme ou régionalisme à l'Américaine. Le cas de l'investissement », Montréal, octobre 2005, à paraître ([http://www.er.uqam.ca/nobel/ieim/articlegric.php3?id\\_article=2317](http://www.er.uqam.ca/nobel/ieim/articlegric.php3?id_article=2317))

<sup>10</sup> OCDE, *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Chapitre 1. « Les coûts d'ajustement liés aux échanges sur les marchés du travail des pays de l'OCDE : quelle est leur ampleur véritable ? », Paris, OCDE, 2005, p. 37.

Mais on ne peut plus nier le fait que l'industrie américaine connaît un déclin beaucoup plus rapide et prononcé que dans les autres pays de l'OCDE : selon une étude récente, le déficit commercial serait responsable du tiers des pertes d'emplois dans le secteur manufacturier entre 2000 et 2004<sup>11</sup>.

Personne ne s'entend sur les causes du déficit américain, ni sur les moyens d'y remédier<sup>12</sup>. Ce qui est sûr par contre, c'est que, si, d'un côté, les firmes multinationales américaines sont désormais autant, sinon davantage, responsables du déficit que les entreprises étrangères, de l'autre, le consensus politique sur la politique commerciale est en train de s'effriter dangereusement. L'opinion publique américaine perçoit de plus en plus négativement la politique commerciale. Pour beaucoup d'Américains, les autres pays ne jouent pas franc-jeu et profitent de la générosité des États-Unis<sup>13</sup>, mais les sondages révèlent également que, pour une très large majorité d'entre eux, le gouvernement ne se préoccupe que des intérêts des multinationales et reste insensible à leurs problèmes. Pis, le sentiment d'insécurité est devenu tel qu'une forte majorité d'Américains souhaite que le Congrès ne renouvelle pas l'autorité de négocier<sup>14</sup>.

### *Le protectionnisme une arme désuète*

Le débat sur la politique commerciale est plus que jamais chargé d'émotion. Et comme on l'a vu lors des débats autour de l'ALENA ou, plus récemment, à propos des accords commerciaux avec l'Amérique centrale, plus rien n'est acquis. En fait, pour faire court : le libre-échange ne convainc plus. Et la globalisation encore moins. Le temps n'est plus où, pour obtenir l'autorité de négocier, la présidence pouvait se contenter de marchander, quitte à faire un pas en arrière pour en faire deux en avant ; elle doit désormais convaincre non seulement le Congrès, mais aussi une opinion publique qui se pose de plus en plus sérieusement la question : où va la politique commerciale américaine ?

Face aux problèmes qui se multiplient, l'administration Bush a dû prendre certaines mesures d'urgence ou de soutien (acier, textile, agriculture, etc.) et concéder

---

<sup>11</sup> L. Josh Bivens, « Trade Deficits and Manufacturing Job Loss : Correlation and Causality », *Briefing Paper # 149*, Washington, Economic Policy Institute, 8 avril 2004. Selon une autre étude, réalisée par Lori G. Kletzer, entre 1979 et 1999, près de 40 % des emplois perdus dans le secteur manufacturier l'auraient été dans les industries sensibles aux importations (Lori G. Kletzer, *Job Loss from Imports: Measuring the Costs*, Washington, Institute for International Economics, 2001).

<sup>12</sup> Une commission sera mise sur pied en octobre 1998, la Commission Weidenbaum, du nom de son président, avec le mandat très large de faire enquête sur les causes et les conséquences du déficit, et de faire des recommandations. Il en sortira un rapport totalement partisan, Démocrates et Républicains ne s'entendant à peu près sur rien.

<sup>13</sup> Tout comme il en fut du Japon dans les années 1970 et 1980, la Chine est le pays qui polarise l'attention et canalise toutes les frustrations américaines.

<sup>14</sup> On retrouvera les résultats de ces sondages sur les sites de PIPA (Americans and the World, <http://www.americansworld.org/>) et du PEW Research Center for the People and the Press (<http://people-press.org/>)



beaucoup au Congrès pour obtenir l'autorité de négocier. Certains ne manqueront pas d'évoquer un retour en force du protectionnisme, voire l'émergence d'un nouveau protectionnisme dans le cas des normes du travail et environnementales<sup>15</sup>. Mais, avec la globalisation des marchés et les nouvelles stratégies d'investissement des firmes multinationales, quelque chose s'est brisé. Face à la toute puissance de certaines entreprises importatrices comme Wal-Mart, de quel poids disposent encore les entreprises américaines du textile et du vêtement ? Quel est le poids des syndicats et des groupes qui militent en faveur des droits sociaux ou humains par exemple lorsque ce sont justement les conditions de travail déplorables qui poussent des entreprises comme Wal-Mart à acheter à l'étranger plutôt qu'aux États-Unis, ou à y déplacer leurs activités ? Quel est l'impact des mesures de protection temporaires ou des programmes d'aide à l'ajustement commercial lorsque la dynamique du commerce échappe complètement aux gouvernements ? Tous ces programmes paraissent aussi désuets qu'inadaptés face aux réalités actuelles. En fait, et c'est la conclusion à laquelle il faut bien en arriver : les programmes de protection sont devenus des programmes d'assistance.

### *Le temps des incertitudes*

Dans son étude, Gabriel Goyette nous trace un portrait concis et détaillé des différentes mesures de protection, contingentes ou non, qui existent aux États-Unis. L'étude est précise, et le lecteur trouvera énormément d'informations pratiques. L'auteur a fait le choix de se concentrer principalement sur les mesures commerciales, et celui de classer les mesures en deux grands groupes : les mesures tarifaires et les mesures non tarifaires. L'étude n'est évidemment pas exhaustive (comment pourrait-elle l'être lorsque les codes américains du commerce couvrent des milliers et des milliers de pages ?), mais on ne peut qu'être impressionné par l'étendue, la complexité et l'ingéniosité de la législation et des réglementations américaines à caractère protectionniste. Que dire aussi de la mauvaise foi des autorités lorsqu'il s'agit d'empêcher, de dissuader ou de retarder l'entrée de certains produits aux États-Unis. Aucun pays, aucune entreprise n'est à l'abri des mauvaises surprises ni de l'entêtement des autorités américaines dans certains dossiers (pensons au dossier du bois d'oeuvre par exemple). Mais, ne leur faisons pas un mauvais procès. Ne nous trompons pas de cible non plus.

Comme Gabriel Goyette le rappelle, le marché américain reste largement ouvert aux produits et aux investissements étrangers, et, si certaines mesures attirent davantage l'attention que d'autres, la plupart d'entre elles sont temporaires, limitées et conditionnelles. Les mesures vraiment protectionnistes existent, mais elles sont peu nombreuses et relèvent généralement du passé. La plupart des mesures existantes visent

---

<sup>15</sup> I. M. Destler, *American Trade Politics*, Washington, Institute for International Economics, 2005, 4<sup>ème</sup> édition. Voir en particulier la conclusion de l'ouvrage.

à corriger les distorsions sur les marchés, à les discipliner ou à aider les entreprises, les travailleurs et les collectivités à s'ajuster aux nouvelles conditions de la concurrence internationale. L'autre dimension du problème c'est le fait que les règles multilatérales ont été considérablement renforcées au fil des négociations multilatérales, d'une façon générale à la demande des États-Unis eux-mêmes d'ailleurs. Aucune grande puissance n'aime évidemment se faire rappeler à l'ordre, ni se faire dire quoi faire, mais force est de constater non seulement que les règles limitent considérablement le pouvoir discrétionnaire des autorités américaines, mais également que ces dernières ont tendance à se soumettre aux décisions de l'OMC (quitte à faire traîner les choses en longueur et résister le plus longtemps possible).

Tout ceci est évidemment sujet à débats, et de nombreuses réserves s'imposent. Mais, au risque de nous répéter, ne perdons pas de vue une chose : tout le système est orienté vers l'ouverture des marchés, et la réciprocité fut le moyen de parvenir à cet objectif. Partant de là, on ne peut accepter d'ouvrir les marchés et les fermer au moindre problème. Pas plus qu'on ne peut soutenir sans réserve les intérêts de ses entreprises à l'étranger et restreindre l'accès de son propre marché aux intérêts étrangers pour des motifs futiles. La politique commerciale américaine n'a jamais dérogé à cette ligne de conduite, et on ne peut qu'être d'accord d'ailleurs avec Kirshner lorsque celui-ci parle à son propos du triomphe du globalisme<sup>16</sup>. La politique commerciale américaine prend de plus en plus l'allure d'une fuite en avant dans le globalisme, mais pour combien de temps encore ? C'est en ce sens que l'étude de Gabriel Goyette est on ne peut plus pertinente. Non pas que le protectionnisme soit réellement une menace (du moins pour le moment encore), mais parce qu'il nous force à nous interroger sur sa nature et, surtout, sur les débats qui l'entourent. Que l'administration présidentielle fasse finalement peu de cas de certaines obligations que lui impose le Congrès (pensons aux normes du travail par exemple), cela ne fait aucun doute, mais les promesses ne trompent plus non plus personne. Le système de 1934 a rendu le protectionnisme désuet, mais, ce qui est beaucoup plus inquiétant, c'est qu'il est lui-même devenu désuet et qu'il ne répond plus à ce pourquoi il a été créé : exporter pour soutenir la croissance et l'emploi.

---

<sup>16</sup> Orin Kirshner, « Triumph of Globalism: American Trade Politics », *Political Science Quarterly*, vol. 120, no 3, automne 2005, pp. 479-503.