

# Les groupes d'intérêt et la formulation de la politique commerciale des États-Unis pendant la période de préparation du cycle d'Uruguay 1982-1986

Jean-François Fortin

Volume 32, numéro 3, 2001

Références de l'Union européenne : regards croisés

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/704319ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/704319ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Fortin, J.-F. (2001). Les groupes d'intérêt et la formulation de la politique commerciale des États-Unis pendant la période de préparation du cycle d'Uruguay 1982-1986. *Études internationales*, 32(3), 545-572.  
<https://doi.org/10.7202/704319ar>

Résumé de l'article

Cet article s'inspire de l'approche sociétale et étudie les positions des groupes d'intérêt sur le choix de la forme organisationnelle de la politique commerciale américaine au cours d'une période importante de l'évolution du système mondial du commerce. L'appréciation des préférences de ces groupes y est effectuée par le moyen de l'analyse d'audiences du Congrès américain. L'analyse des attentes et exigences des groupes d'intérêt face au discours du gouvernement et à la négociation d'ententes de libre-échange démontre qu'il a fallu que des organismes et des groupes d'affaires soient convaincus de la pertinence d'une nouvelle politique. La politique de bilatéralisme s'est déployée au moment où les vues des élites du monde des affaires étaient réfractaires à l'idée de l'incorporation d'une orientation de politique qui dérogeait au respect traditionnel de la politique de multilatéralisme par le gouvernement américain. Des associations, représentant en particulier la grande entreprise, ont incliné du côté de la politique de bilatéralisme seulement après avoir compris que cette façon de faire pouvait contribuer à l'avènement de conditions propices à l'adoption d'un agenda au cycle d'Uruguay qui soit ambitieux, innovateur et surtout conforme aux objectifs commerciaux des États-Unis. En somme, les préférences et positions des groupes d'intérêt analysés suggèrent que la politique de bilatéralisme a été conçue dans une grande autonomie des pressions sociétales.

# Les groupes d'intérêt et la formulation de la politique commerciale des États-Unis pendant la période de préparation du cycle d'Uruguay, 1982-1986

Jean-François FORTIN \*

**RÉSUMÉ :** Cet article s'inspire de l'approche sociétale et étudie les positions des groupes d'intérêt sur le choix de la forme organisationnelle de la politique commerciale américaine au cours d'une période importante de l'évolution du système mondial du commerce. L'appréciation des préférences de ces groupes y est effectuée par le moyen de l'analyse d'audiences du Congrès américain. L'analyse des attentes et exigences des groupes d'intérêt face au discours du gouvernement et à la négociation d'ententes de libre-échange démontre qu'il a fallu que des organismes et des groupes d'affaires soient convaincus de la pertinence d'une nouvelle politique. La politique de bilatéralisme s'est déployée au moment où les vues des élites du monde des affaires étaient réfractaires à l'idée de l'incorporation d'une orientation de politique qui dérogeait au respect traditionnel de la politique de multilatéralisme par le gouvernement américain. Des associations, représentant en particulier la grande entreprise, ont incliné du côté de la politique de bilatéralisme seulement après avoir compris que cette façon de faire pouvait contribuer à l'avènement de conditions propices à l'adoption d'un agenda au cycle d'Uruguay qui soit ambitieux, innovateur et surtout conforme aux objectifs commerciaux des États-Unis. En somme, les préférences et positions des groupes d'intérêt analysées suggèrent que la politique de bilatéralisme a été conçue dans une grande autonomie des pressions sociétales.

**ABSTRACT :** This paper, which is inspired by the society-centered approach, studies interest groups' positions pertaining to the choice of the organizational form of the United States trade policy during an important period in the world trading system's evolution. The appreciation of these groups' preferences is attained by analyzing public hearings of the U.S. Congress. The analysis of the interest groups' expectations and demands towards the government's statements and the negotiation of free trade agreements shows that some associations and business groups had to be convinced of the pertinence of a new policy. U.S. policy towards bilateral free trade agreements was deployed at a time when the business community elites were resistant to the idea of including a new policy stance which departed from the traditional American government commitment towards multilateralism. Some associations, specifically those representing the large business community, only leaned towards supporting the bilateral free trade policy after they understood that this approach could contribute in creating favorable conditions that would lead to the adoption of an ambitious and ground-breaking Uruguay Round agenda, and most importantly, an agenda in line with American commercial goals. In sum, the preferences and positions of analyzed interest groups suggests that U.S. policy towards bilateral free trade agreements was crafted with a great deal of autonomy from societal forces.

\* Analyste de politiques. jfrancoisfortin@hotmail.com. Le présent article est tiré de la thèse de doctorat en science politique de l'auteur intitulée « L'État, les groupes d'intérêt et l'usage d'ententes de libre-échange dans la politique commerciale des États-Unis, 1980-1994 ».

Au début de la décennie quatre-vingt, et pour la première fois depuis la création du GATT en 1947, le gouvernement américain a manifesté une volonté de négocier des ententes de libre-échange avec des partenaires commerciaux. Progressivement, par tâtonnements, au gré de la progression et des reculs des travaux du GATT devant mener au cycle d'Uruguay, le gouvernement Reagan a mis en place une nouvelle stratégie de politique commerciale<sup>1</sup>.

L'Initiative pour le Bassin des Caraïbes de 1983, bien que discrètement, a marqué le point de départ de la nouvelle démarche. Les accords de libre-échange États-Unis-Israël de 1985, États-Unis-Canada de 1988 ont concrétisé cette orientation. Malgré le fait que le multilatéralisme soit demeuré au cœur des préoccupations américaines, la politique de bilatéralisme est alors apparue comme une démarche complémentaire et parfois alternative au multilatéralisme<sup>2</sup>. L'intérêt du gouvernement américain pour l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992, le projet d'Initiative pour les Amériques de 1990 puis le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) de 1994, s'est inscrit dans le prolongement de la politique américaine de bilatéralisme qui est née au début de la décennie quatre-vingt.

La très grande majorité des écrits<sup>3</sup> dans le domaine de l'analyse de la politique commerciale cherchent à expliquer l'adoption des nombreuses mesures qui constituent les instruments de politique commerciale<sup>4</sup>. Cette

1. En outre, cette stratégie devait permettre à l'origine de faciliter la création d'une réglementation internationale dans les secteurs névralgiques pour l'économie américaine que sont l'agriculture, la haute-technologie, les services et l'investissement. Pour une mise en situation et explication des nombreux changements opérés dans la stratégie commerciale américaine, consulter : Jagdish BHAGWATI, *Protectionism*, Cambridge, MIT Press, 1988 ; Robert E. BALDWIN, « The Changing Nature of U.S. Trade Policy since World War II », in *Trade Policy in a Changing World Economy*, Chicago, University of Chicago Press, 1988, pp. 19-41 ; Raymond VERNON et Deborah SPAR (dir.), *Beyond Globalism*, New York, The Free Press, 1989, particulièrement le chap. 3, « The Politics of International Trade », pp. 37-69 ; Jagdish BHAGWATI, « United States Trade Policy at the Crossroads », *World Economy*, vol. 12, n° 4, 1989, pp. 439-477 ; Jagdish BHAGWATI, *The World Trading System at Risk*, Princeton, Princeton University Press, 1991.
2. Pour une réflexion sur la politique de multilatéralisme et l'introduction d'une démarche bilatérale, voir John H. JACKSON, « Multilateral and Bilateral Negotiating Approaches for the Conduct of U.S. Trade Policies », in Robert M. STERN (dir.), *U.S. Trade Policies in a Changing World Economy*, Cambridge, The MIT Press, 1987, pp. 377-401.
3. Ce constat avait déjà été fait par Beth V. et Robert M. YARBROUGH, *Cooperation and Governance in International Trade. The Strategic Organizational Approach*, Princeton, Princeton University Press, 1992, p. 111.
4. L'État dispose de diverses mesures pour tenter de maximiser les bénéfices provenant des échanges commerciaux. Les moyens employés peuvent être distingués en fonction de leur finalité. Certains visent à modifier les importations tandis que d'autres agissent au niveau des exportations. L'État peut promouvoir les importations à l'aide de législations visant la réduction, l'élimination ou l'harmonisation de ses barrières tarifaires et non tarifaires. À l'inverse, il peut restreindre les importations par le moyen de barrières tarifaires, de barrières non tarifaires, de restrictions quantitatives, d'accords de restrictions volontaires des exportations ainsi que par la voie de quotas de multiples natures. L'État peut à la fois recourir à des normes diverses, telles des normes environnementales, de sécurité et de santé. Enfin, un État peut chercher à stimuler les importations en procédant à des négociations avec ses partenaires commerciaux dans le but de réduire ou d'éliminer les barrières tarifaires, les barrières non tarifaires et les multiples mesures de protection érigées par les autres pays.

démarche s'inscrit dans la problématique plus large, en économie politique internationale, qu'est l'explication du degré de libéralisme et de protectionnisme qu'adoptent les pays. L'explication du degré de protectionnisme demeure encore une problématique traditionnelle en économie politique internationale. Néanmoins, l'étude des formes organisationnelles que sont le multilatéralisme, le bilatéralisme et l'unilatéralisme en matière commerciale, occupe maintenant une place significative dans la littérature spécialisée. Depuis quelques années, il se manifeste un regain d'intérêt pour l'étude du multilatéralisme. Des spécialistes des relations internationales ont élaboré des projets de recherche visant à cerner l'état des connaissances sur cette forme organisationnelle et à expliquer ses différentes manifestations<sup>5</sup>. D'autres études ont porté sur la coexistence du multilatéralisme avec les négociations régionales<sup>6</sup>. L'adoption de la politique de bilatéralisme par le gouvernement américain a engendré de nombreux travaux. Certains auteurs se sont penchés sur l'évaluation de la pertinence de cette démarche comme instrument de maximisation des gains du commerce<sup>7</sup>. D'autres se penchent sur l'impact de cette démarche sur le

5. Robert O. KEOHANE, « Multilateralism : An Agenda for Research », *International Journal*, 65, Autumn 1990, pp. 731-764 ; John Gerard RUGGIE, « Multilateralism : The Anatomy of an Institution », in John Gerard RUGGIE (dir.), *Multilateralism Matters. The Theory and Praxis of an Institutional Form*, New York, Columbia University Press, 1992, pp. 3-47 ; James A. CAPORASO, « International Relations Theory and Multilateralism : The Search for Foundations », in *ibid.*, pp. 51-89 ; George W. DOWNS, David M. ROCKE et Peter M. BARSOOM, « Managing the Evolution of Multilateralism », *International Organization*, 52, Spring 1998, pp. 397-419.
6. Kyle BAGWELL et Robert W. STAIGER, « Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Regional Free Trade Areas », *International Economic Review*, 38, 1997, pp. 291-319 ; Kyle BAGWELL et Robert W. STAIGER, « Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Customs Unions », *Journal of International Economics*, 42, 1997, pp. 91-123 ; Eric BOND, Syropoulos CONSTANTINOPOULOS, et Alan WINTERS, *Deepening of Regional Integration and Multilateral Trade Agreements*, Discussion Paper 1317, Londres, Centre for Economic Policy Research, 1996 ; Robert Z. LAWRENCE, *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, Washington, The Brookings Institution, 1996 ; Kym ANDERSON, et Richard BLACKHURST (dir.), *Regional Integration and the Global Trading System*, New York, St. Martin's Press, 1993 ; Michael LEIDY et Bernard M. HOEKMAN, *What to Expect from Regional and Multilateral Trade Negotiations : A Public Choice Perspective*, Londres, Centre for Economic Policy Research, 1992 ; Donald BARRY et Ronald C. KEITH, « Introduction : Changing Perspectives on Regionalism and Multilateralism », in Donald BARRY et Ronald C. KEITH (dir.), *Regionalism, Multilateralism, and the Politics of Global Trade*, Vancouver, UBC Press, 1999, pp. 3-22 ; William D. COLEMAN et R. D. UNDERHILL (dir.), *Regionalism and Global Economic Integration : Europe, Asia and the Americas*, London, Routledge, 1998 ; Andrew GAMBLE et Anthony PAYNE (dir.), *Regionalism and World Order*, New York, St. Martin's Press, 1996 ; L. FAWCETT et A. HURRELL (dir.), *Regionalism in World Politics : Regional Organization and International Order*, Oxford, Oxford University Press, 1995 ; Kenneth P. THOMAS et Mary Ann TÊTREAU (dir.), *Racing to Regionalize : Democracy, Capitalism, and Regional Political Economy*, Boulder, Lynne Rienner Publishers, 1999 ; Robert E. HUDEC et James D. SOUTHWICK, « Regionalism and WTO Rules : Problems in the Fine Art of Discriminating Fairly », in Miguel RODRIGUEZ MENDOSA, Patrick LOW et Barbara KOTSCHWAR (dir.), *Trade Rules in the Making : Challenges in Regional and Multilateral Negotiations*, Washington, Organization of American States/Brookings Institution Press, 1999, pp. 47-80.
7. William R. CLINE, « Reciprocity » *A New Approach to World Trade Policy?*, Washington, Institute for International Economics, 1982 ; Carolyn RHODES, *Reciprocity, U.S. Trade Policy, and the GATT Regime*, Ithaca, Cornell University Press, 1993 ; Carolyn RHODES, « Reciprocity in Trade : The Utility of a Bargaining Strategy », *International Organization*, vol. 43, 1989, pp. 272-299.

régime international du commerce et formulent une critique véhémement de son utilisation<sup>8</sup>. Toutefois, cette littérature offre essentiellement des constats de changements<sup>9</sup> et de nombreuses démarches prescriptives<sup>10</sup>. À l'opposé, des auteurs ont cherché à démontrer que cette pratique permet de corriger une situation commerciale indésirable<sup>11</sup>. De nombreux déterminants de cette politique ont été avancés dans la littérature, tels les facteurs circonstanciels reliés à la difficulté qu'éprouvait le gouvernement américain pendant la période 1980-1986 à lancer les négociations du cycle d'Uruguay. Dans cette optique, l'échec de la conférence ministérielle de 1982 est perçu comme un élément déclencheur de la remise en question du strict recours à une politique de multilatéralisme par les États-Unis<sup>12</sup>.

Cet article a pour but de pallier au manque d'éclairage projeté dans la littérature sur les préférences des groupes d'intérêt concernant la forme organisationnelle de la politique commerciale. Du point de vue de l'analyse de la politique commerciale, il y a un problème spécifique qui mérite plus d'attention. Il s'agit d'élucider quel a été le rôle des groupes d'intérêt et de la grande entreprise, en particulier dans l'incorporation du bilatéralisme dans la politique commerciale des États-Unis. De plus, d'un point de vue factuel, il serait pertinent, en s'appuyant sur une analyse documentaire des sources primaires, de jeter un éclairage sur une question, trop souvent prise pour acquise, à savoir que la politique de bilatéralisme et les ententes de libre-

8. Keith A.J. HAY et Andrei SULZENKO, « U.S. Policy and « Reciprocity » », *Journal of World Trade Law*, November-December, 1982, pp. 471-479 ; LEUTWILER *et al.*, *Trade Policies for a Better Future : Proposals for Action*, Genève, Secrétariat du GATT, 1985 ; Anne O. KRUEGER, « Free Trade Is the Best Policy », in Robert Z. LAWRENCE et L. SCHULTZE (dir.), *An American Trade Strategy : Options for the 1990s*, Washington, Brookings Institution, 1990, pp. 68-105 ; Jagdish N. BHAGWATI et Anne O. KRUEGER, *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, Washington, The AEI Press, 1995 ; Jagdish N. BHAGWATI, « United States Trade Policy at the Crossroads », *The World Economy*, vol. 12, n° 4, December 1989, pp. 439-479 ; Jagdish N. BHAGWATI, « Multilateralism and Regionalism in the Post-Uruguay Round Era : What Role for the US ? », in Olga MEMEDOVIC, Arie KUYVENHOVEN et Willem T.M. MOLLE (dir.), *Multilateralism and Regionalism in the Post-Uruguay Round Era : What Role for the EU ?*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1999, pp. 31-43 ; Arvind PANAGARIYA, *Regionalism in Trade Policy : Essays on Preferential Trading*, Singapore, World Scientific, 1999.
9. Rodney de C. GREY, « Non-discrimination : MFN Versus Preferences and Bilateralism », in *Concepts of Trade Diplomacy and Trade in Services*, London, Trade Policy Research Centre, 1990, pp. 17-38.
10. Rudiger W. DORNBUCH, « Policy Options for Freer Trade : The Case for Bilateralism », in R. Z. LAWRENCE et L. SCHULTZE (dir.), *op. cit.*, pp. 106-141 ; TWENTIETH CENTURY FUND TASK FORCE, *The Free Trade Debate*, New York, Priority Press, 1989 ; RESEARCH AND POLICY COMMITTEE OF THE COMMITTEE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT, « Multilateral Versus Alternative Approaches », in *Breaking New Grounds in U.S. Trade Policy*, Boulder, Westview Press, 1991, pp. 81-106.
11. Beth V. et Robert M. YARBROUGH, « Reciprocity, Bilateralism, and Economic 'Hostages' : Self-enforcing Agreements in International Trade », *International Studies Quarterly*, 30, March 1986, pp. 7-21.
12. Jeffrey J. SCHOTT, « More Free Trade Areas ? », in Jeffrey J. SCHOTT (dir.), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Washington, Institute for International Economics, 1989, pp. 1-58. Sur la conférence ministérielle, consulter Jeffrey J. SCHOTT, « The GATT Ministerial : A Postmortem », *Challenge*, mai-juin 1983, pp. 40-45 ; B. J. DAS, « GATT Ministerial Meeting 1982 », *Journal of World Trade Law*, vol. 18, janvier-février 1984, pp. 3-15.

échange sont une option de politique commerciale, née à la demande des entreprises. À cet effet, nous chercherons donc à élucider quel a été le rôle des groupes d'intérêt dans l'incorporation du bilatéralisme dans la politique commerciale des États-Unis.

### **I – L'étude du rôle des groupes d'intérêt dans la formulation de la politique commerciale**

En analyse de politique commerciale, il existe une longue tradition d'étude des pressions sociales provenant des groupes d'intérêt et des différentes industries<sup>13</sup>. Selon la prémisse principale de l'approche sociétale, les politiques adoptées par l'État sont le reflet des exigences du secteur privé. La plupart des travaux adoptant des variables sociétales à titre explicatif centrent leurs analyses sur les demandes protectionnistes des diverses industries. Dans cette perspective, la modification du rapport de force entre les multiples groupes de pression est perçue comme responsable de la modification de politique et d'orientation de l'État. Selon cette conception, les groupes organisés jouent un rôle de premier plan et se disputent le pouvoir politico-économique<sup>14</sup>. Les coalitions formées entre les divers types de groupes : manufacturiers, syndicaux et groupes de consommateurs se dissipent et se constituent en fonction des similarités de vues émergeant quant aux domaines en cause et chercheront à faire valoir leur position. Bien que des distinctions analytiques existent entre les différents théoriciens de la démarche sociétale, il demeure qu'en matière de politique commerciale les préférences des groupes, leurs coalitions et leurs activités sont retenues comme déterminantes du comportement de l'État<sup>15</sup>.

13. E. E. SCHATTSCHNEIDER, *Politics, Pressures and the Tariffs, a Study of Free Private Enterprise in Pressure Politics as Shown in the 1929-1930 Revision of the Tariff*, New York, Prentice-Hall, 1935. Cette étude, qui est devenue un classique dans le domaine, explique l'adoption du très protectionniste Smoot-Hawley Tariff Act de 1930 par la compétition intensive d'une multiplicité d'acteurs économiques défendant des intérêts particuliers. Raymond A. BAUER, Ithiel DE SOLA POOL et Lewis Anthony DEXTER, *American Business and Public Policy : The Politics of Foreign Trade*, (2<sup>e</sup> éd.), Chicago, Aldine-Atherton, 1972 ; Peter GOUREVITCH, « International Trade, Domestic Coalitions, and Liberty : Comparative Responses to the Crisis of 1873-1896 », *Journal of Interdisciplinary History*, VIII, 1977, pp. 281-313 tel que reproduit dans Jeffrey A. FRIEDEN et David A. LAKE, *International Political Economy, Perspective on Global Power and Wealth*, (2<sup>e</sup> éd.), New York, St. Martin's Press, 1991, pp. 89-108 ; et Peter GOUREVITCH, *Politics in Hard Times*, Ithaca, Cornell University Press, 1986.

14. Mancur OLSON, *The Rise and Decline of Nations : Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*, New Haven, Yale University Press, 1982.

15. R. BALDWIN, *The Political Economy of U.S. Import Policy*, Cambridge, MIT Press, 1986 ; Timothy McKEON, « Firms and Tariff Regime Change : Explaining the Demand for Protection », *World Politics*, vol. 36, 1984, pp. 215-233.

L'analyse réalisée en fonction de cette approche se situe ainsi essentiellement au niveau de l'identification des groupes et de leurs revendications<sup>16</sup>.

Nous cernerons les positions des groupes d'intérêt en ce qui concerne la forme organisationnelle de la politique commerciale par le moyen de l'étude du contenu des audiences publiques des principaux sous-comités du Congrès, chargés de la politique commerciale. Il s'agit du Sous-comité du Commerce international du Sénat et du Sous-comité du Commerce de la Chambre des représentants. Les audiences de ces sous-comités constituent un outil précieux pour évaluer la participation des groupes d'intérêt dans la formulation de la politique commerciale américaine.

Tous les témoignages qu'ont entendus le Sous-comité du Commerce international du Sénat et le Sous-comité du Commerce de la Chambre des représentants pendant la période à l'étude au cours d'audiences portant sur l'orientation de la politique commerciale seront analysés<sup>17</sup>. Il s'agit inclusivement des travaux de la 97<sup>e</sup> à la 99<sup>e</sup> législature américaine. Les séances des deux sous-comités sont nombreuses et touchent une diversité de questions reliées à la politique commerciale. En fonction des besoins de notre étude, seules les audiences susceptibles d'aborder les préférences des groupes concernant la planification de la forme organisationnelle de la politique commerciale ont été

16. Plusieurs déterminants sont retenus dans la littérature spécialisée : les groupes d'intérêt, les médias, l'opinion publique, et, de façon générale, la structure de la société. En analyse de politique étrangère, les principaux représentants de cette école sont Gabriel ALMOND, *The American People and Foreign Policy*, New York, Praeger, 1960 ; B. B. HUGHES, *The Domestic Context of American Foreign Policy*, San Francisco, W.H. Freeman, 1978 ; J. N. ROSENAU, *Domestic Sources of Foreign Policy*, New York, The Free Press, 1967. En analyse de politique commerciale, des auteurs se sont penchés sur les conditions dans lesquelles les groupes de pression gagnent de l'importance et réussissent à transmettre efficacement leurs exigences ainsi que sur les facteurs amenant les entreprises à exiger la protection de l'État. J. PINCUS, « Pressure Groups and the Pattern of Tariffs », *Journal of Political Economy*, 83, 1977, pp. 757-778 ; J. PINCUS, *Pressure Groups and Politics in Antebellum Tariffs*, New York, Columbia University Press, 1987 ; R. E. CAVES, « Economic Models of Political Choice : Canada's Tariff Structure », *Canadian Journal of Economics*, 9, 1976, pp. 278-300 ; E. RAY, « Determinants of Tariff and Non-Tariff Trade Restrictions in the U.S. », *Journal of Political Economy*, vol. 81, 1981, pp. 105-121 ; R. LAVERGNE, *The Political Economy of U.S. Tariffs*, Toronto, Academic Press, 1983. Dans une optique similaire, des chercheurs se sont attachés à démontrer pourquoi certaines entreprises favorisent une démarche libre-échangiste et d'autres demandent protection : Helen MILNER, *Resisting Protectionism : Global Industries and the Politics of International Trade*, Princeton, Princeton University Press, 1988 ; Helen MILNER, « Trading Places : Industries for Free Trade », *World Politics*, vol. 40, n° 3, 1988, pp. 350-376 ; Helen V. MILNER et David B. YOFFIE, « Between Free Trade and Protectionism : Strategic Trade Policy and a Theory of Corporate Trade Demands », *International Organization*, vol. 43, n° 2, 1989, pp. 239-272 ; John OBELL et I. M. DESTLER, *The Politics of Anti-Protection*, Washington, Institute for International Economics, 1987.

17. Pour une présentation détaillée des résultats de cette analyse, consulter Jean-François FORTIN, *L'État, les groupes d'intérêt et l'usage d'ententes de libre-échange dans la politique commerciale des États-Unis, 1980-1994*, thèse de doctorat en science politique, Québec, Université Laval, 2000.

considérées<sup>18</sup>. Les positions des entreprises ont été extraites du corpus des procès-verbaux et des documents consignés dans les registres des comités publiés annuellement<sup>19</sup>. Nous évaluerons l'orientation des pressions sociétales exercées par les groupes d'intérêt et nous apprécierons leur discours de façon à établir s'ils avaient pris position en faveur d'une forme organisationnelle de politique commerciale particulière.

## II – Le système des comités et la consultation des groupes d'intérêt par l'audience publique

La section 8 de l'article 1<sup>er</sup> de la constitution américaine précise que le Congrès a la responsabilité de la régulation du commerce extérieur. Cependant, de manière à permettre à la diplomatie commerciale américaine d'accomplir une tâche difficilement réalisable par un organe législatif, le Congrès, depuis l'adoption de la Loi de 1934 sur les accords commerciaux réciproques, délègue de nombreux pouvoirs en matière de politique commerciale à l'Exécutif<sup>20</sup>. La délégation de pouvoirs amorce un processus qui se terminera par l'évaluation des accords conclus par l'Exécutif.

Le mandat spécifique concernant la politique commerciale repose auprès de deux comités permanents du Congrès : le Comité des voies et des moyens de la Chambre des représentants et le Comité des finances du Sénat. Plus particulièrement, ce sont des sous-comités qui sont chargés d'assurer le suivi dans ce domaine et d'effectuer le travail législatif : le sous-comité du Commerce international du Sénat<sup>21</sup> et le Sous-comité du Commerce de la Chambre des

18. Les audiences se limitant à des questions strictement tarifaires et sectorielles ont donc été ignorées. Ainsi, les audiences retenues sont consacrées à : 1) la formulation de l'agenda commercial ; 2) la réorganisation institutionnelle de l'appareil de formulation de la politique commerciale ; 3) la négociation d'accords commerciaux bilatéraux ; 4) la préparation des négociations du GATT ; 5) l'étude des projets de lois concernant les critères 1 à 4.

19. La consultation des index publiés par le *Congressional Information Service* permet l'identification de l'ensemble des audiences correspondant à notre catégorisation.

20. Pour une description de cette dynamique, consulter Jacques J. GORLIN, « Foreign Trade and the Constitution », in Robert A. GOLDWIN et Robert A. LIGHT (dir.), *Foreign Policy and the Constitution*, Washington, The AEI Press/American Enterprise Institute, 1990, pp. 54-71. L'autorité octroyée à l'Exécutif, toujours pour une durée limitée, a été renouvelée périodiquement. Cette formule, intitulée Trade Agreements Program, a permis au gouvernement américain de disposer des pouvoirs nécessaires à la négociation d'accords commerciaux et à la modification des barrières tarifaires et non tarifaires des États-Unis. UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE, *A Preface to Trade*, Washington, Executive Office of the President/United States Trade Representative, 1982. Au sujet de l'évolution de cette procédure, consulter Cynthia A. HODY, « Power Sharing with the President : The Trade Agreements Act of 1934 », in *The Politics of Trade : American Political Development and Foreign Economic Policy*, Hanover, University Press of New England, 1996, pp. 105-108. L'Exécutif dépend de cette délégation périodique d'autorité pour œuvrer sur la scène commerciale internationale. Au moyen de la législation visant à déléguer des pouvoirs, le Congrès définit les objectifs et les grandes orientations de politique commerciale que devra respecter l'Exécutif. Au sujet du rôle de la législation, voir Thomas R. HOWELL et Alan W. WOLF, « The Role of Trade Law in the Making of Trade Policy », in John H. JACKSON (dir.), *International Trade Policy : The Lawyer's Perspective*, New York, Mathew Bender, 1985, pp. 3-21.

21. Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance.

représentants<sup>22</sup>. L'audience en comité du Congrès constitue le point d'entrée le plus traditionnel de l'appareil étatique américain pour les pressions des groupes d'intérêt<sup>23</sup>. C'est à ce niveau que nous analyserons les positions des groupes d'intérêt reliées à la forme organisationnelle de la politique commerciale.

Pour l'essentiel, les porte-parole des groupes qui témoignent devant les deux principaux comités de la Chambre des représentants et du Sénat en matière commerciale sont des dirigeants d'entreprises, des délégués syndicaux, des membres de permanences d'associations professionnelles et manufacturières et des représentants de maisons de commerce. Parmi les groupes d'intérêt qui s'intéressent à des questions de politique commerciale et qui témoignent régulièrement devant les comités du Congrès, il est pertinent de distinguer les groupes représentant les intérêts généraux des groupes à vocation sectorielle<sup>24</sup>. Les groupes à vocation générale comportent de nombreux membres qui proviennent de trois niveaux d'activités correspondant à la spécialisation de l'association soit : le monde des affaires, les syndicats ouvriers et l'agriculture<sup>25</sup>. On peut identifier six groupes principaux, appartenant à cette classe, ayant connu depuis la Seconde Guerre mondiale une influence significative. Il s'agit, pour le monde des affaires, de la United States Chamber of Commerce et de la

22. Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means.

23. En effet, il a été démontré que les groupes d'intérêt rencontrent les législateurs de deux façons : en conversant directement avec les parlementaires et par la voie de témoignages au cours des audiences. Ronald J. HREBENAR et Ruth K. SCOTT, *Interest Group Politics in America*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1982. Bien entendu, l'étude des contacts informels avec les politiciens et les fonctionnaires travaillant auprès des comités s'avère irréalisable. Par contre, comme nous le verrons, les procès-verbaux des audiences sont disponibles. De plus, cette méthode est largement employée. En effet, Lehman *et al.* ont montré que 99 % de ces groupes ont recours au témoignage au moyen d'audiences comme procédé d'influence. Kay LEHMAN SCHLOZMAN et John T. TIERNEY, *Organized Interests and American Democracy*, New York, Harper and Row, 1985.

24. Pour une définition des groupes participant à la dynamique politique aux États-Unis, voir Guy BOURASSA, « Les groupes d'intérêt », in Edmond ORBAN et coll., *Le système politique des États-Unis*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1987, pp. 91-111 ; Bernard E. BROWN, *L'État et la Politique aux États-Unis*, Paris, PUF, 1994, pp. 89-118. Pour des typologies des groupes aux États-Unis, exhaustives et similaires, consulter H. R. MAHOUD, *Interest Group Politics in America : A New Intensity*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1990 ; Graham WOOTON, *Interest Groups : Policy and Politics in America*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1985 ; K. LEHMAN SCHLOZMAN et J. T. TIERNEY, « Interest Organizations in Politics », in *Organized Interests...*, *op. cit.*, pp. 38-57.

25. Il est utile de préciser que l'univers des groupes sur lequel nous nous penchons ne correspond plus entièrement à celui qui gravite autour des questions de politique commerciale depuis la fin du cycle d'Uruguay. En effet, depuis la création de l'organisation mondiale du commerce (OMC) plusieurs mouvements sociaux se sont ajoutés à cet univers des groupes. C'est en fait l'agenda de négociations grandement défini au cours de la période couverte par cet article qui a mené à l'expansion des domaines traités par les accords commerciaux mondiaux. Au sujet des notions de mouvements sociaux et de société civile en rapport à la politique commerciale et aux accords commerciaux en général consulter notamment, Robert O'BRIEN, Anne Marie GOETZ, Jan Art SCHOLTE et Marc WILLIAMS, *Contesting Global Governance : Multilateral Economic Institutions and Global Social Movements*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.

National Association of Manufacturers (NAM), et, pour le milieu syndical, de l'American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO). Enfin, le domaine agricole est puissamment représenté par l'American Farm Bureau Federation (AFBF), la National Grange et la National Farmers Union. D'autres groupes œuvrant dans des secteurs particuliers tentent également d'influencer la formulation de la politique commerciale. Il existe un nombre considérable de ces groupes et chaque secteur d'activités que comporte le riche tissu industriel américain est représenté. Bien que relativement plus petites, ces associations disposent de ressources significatives et d'une expertise dans des secteurs précis non négligeables. À ces associations, s'ajoutent des groupes se consacrant à la défense d'une cause, notamment le libre-commerce, et animés par une idéologie économique, généralement le néo-libéralisme. Certains de ces groupes sont indépendants et s'apparentent à des cercles de réflexion tel l'U.S. Council for an Open World Economy tandis que d'autres représentent des intérêts particuliers comme l'Emergency Committee for American Trade et la Coalition for International Trade Equity. D'autres encore défendent les intérêts des consommateurs ; mentionnons la Consumers for World Trade et Citizens for a Sound Economy. Enfin, sur une base plus occasionnelle, les associations professionnelles portent attention à la politique commerciale.

### III – Analyse des audiences

Nous procéderons selon un découpage en trois étapes correspondant à l'activité parlementaire, la première (1982) ayant vu poser les premiers gestes concrets visant à engager de nouveau le processus multilatéral de négociation du GATT par la tenue d'une rencontre à l'échelon ministériel. C'est également au cours de cette année que fut engagée l'Initiative pour le Bassin des Caraïbes. Pour sa part, le découpage de la deuxième étape (1983-1984) est fondé sur l'adoption de la Loi sur le commerce et les tarifs de 1984 et sur l'amorce de l'examen de l'entente de libre-échange entre les États-Unis et Israël. Enfin, le découpage de la troisième étape (1985-1986) s'explique par le déploiement d'une activité parlementaire peu commune concernant la politique commerciale en 1985 et le début du cycle d'Uruguay en septembre 1986.

A — 1982 : préparation et suivi de la rencontre ministérielle du GATT

Le 1<sup>er</sup> mars 1982, le Sous-comité sénatorial du Commerce international se réunissait afin de superviser la préparation de l'Exécutif concernant la rencontre ministérielle du GATT prévue pour novembre 1982. Cette audience, intitulée U.S. Approach to 1982 Meeting of World Trade Ministers on the

GATT<sup>26</sup>, a donné lieu à une intense réflexion visant à définir l'agenda commercial des États-Unis, à établir les objectifs américains concernant le GATT, et, plus spécifiquement, à préparer l'agenda de l'éventuelle négociation commerciale multilatérale. La supervision de l'agenda américain s'est effectuée dans le contexte plus large de l'évaluation de la pertinence du maintien de l'attachement des États-Unis aux négociations commerciales multilatérales du GATT.

De façon générale, les organismes entendus au cours de ces audiences indiquaient qu'ils jugeaient nécessaire de placer à l'agenda du GATT les secteurs non résolus par le cycle de Tokyo ainsi que les nouveaux secteurs d'activités récemment identifiés. Le très libéral U.S. Council for International Business, affilié à la Chambre internationale de commerce (icc), favorisait une approche multilatérale et prônait notamment un renforcement de l'autorité du GATT en ce qui concerne le commerce des services<sup>27</sup>. Ce dernier soulignait l'inquiétude que lui posait l'apparente érosion de l'appui de la classe politique américaine au processus multilatéral sous l'égide du GATT<sup>28</sup>. L'icc soulignait ainsi l'importance du cadre institutionnel dans lequel se déroulent les négociations commerciales. Le témoignage de l'icc était appuyé par un document préparé par la Chambre internationale de commerce, intitulé « International Trade Policy : Review, Prospects and icc Recommendations », adopté le 6 avril 1981. Ce document enjoignait les organismes œuvrant pour le secteur privé à reconnaître les risques que comportaient les représentations visant à faire pression sur les élus afin d'obtenir l'adoption de mesures protectionnistes<sup>29</sup>. De la même façon, il invitait les élus à résister aux pressions et à éviter de s'engager dans des activités susceptibles d'affaiblir l'efficacité du régime international du commerce. Ce document indique que, conséquemment, la Chambre internationale de commerce cherchait également à attirer l'attention des politiciens quant à la nécessité de veiller à ce que l'emploi d'ententes commerciales bilatérales ne porte pas atteinte à l'intégrité du régime international du commerce<sup>30</sup>.

La nécessité pour les États-Unis de maintenir leur attachement au GATT et au principe du multilatéralisme était également mise en évidence par le témoignage de la Business Roundtable. À cette occasion, cet organisme a

26. UNITED STATES. CONGRESS. SENATE. COMMITTEE ON FINANCE. SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, *U.S. Approach to 1982 Meeting of World Trade Ministers on the GATT : Hearing Before the Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance, United States Senate, 97<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, 1<sup>er</sup> mars 1982*. Le Comité des voies et des moyens de la Chambre a seulement procédé à une audience *a posteriori* réservée à entendre le Représentant au commerce : UNITED STATES. CONGRESS. HOUSE. COMMITTEE ON WAYS AND MEANS. SUBCOMMITTEE ON TRADE, *Results and Followup of GATT Ministerial Meeting : Hearings Before the Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, House of Representatives, 98<sup>th</sup> Congress, 1<sup>st</sup> session, 22 février 1983*.

27. Témoignage de William N. Walker, Judge, Rose, Guthrie and Alexander on Behalf of the American Council of the International Chamber of Commerce, [U.S. Council for International Business], *Ibid.*, p. 113.

28. *Ibid.*, p. 117.

29. *Ibid.*, p. 145.

30. *Ibid.*

défendu l'idée d'employer la réunion ministérielle afin d'aborder les problèmes que rencontrait le GATT<sup>31</sup>. Plus loin, le Business Roundtable ajoutait qu'il souhaitait que les États-Unis montrent sans équivoque leur engagement à l'endroit du GATT<sup>32</sup>. D'autres organismes se portaient également à la défense du processus multilatéral comme le Labor-Industry Coalition for International Trade (LICIT)<sup>33</sup> et la Semiconductor Industry Association<sup>34</sup>. Ces deux associations exhortaient le gouvernement américain à aborder, dans le cadre de la rencontre ministérielle, les multiples formes que prenaient les subventions et les barrières non tarifaires. De plus, des associations telles l'American International Automobile Dealers Association, principalement préoccupée par la libéralisation des investissements<sup>35</sup>, et l'Electronic Industries Association cherchaient pour l'essentiel à placer à l'agenda multilatéral des dossiers touchant de près leurs activités économiques<sup>36</sup>.

Poursuivons maintenant par l'audience du 14 mai 1982, intitulée *Trade in Services*<sup>37</sup>. Nous avons retenu cette audience en conformité avec nos critères de sélection, puisqu'elle touchait la définition des objectifs américains en ce qui concerne le commerce en matière de services. Ce secteur était au centre de l'agenda commercial américain et était alors placé à l'ordre des travaux de la rencontre ministérielle du GATT. Plus précisément, l'audience devait entendre la position du secteur privé sur deux projets de loi, dont le S. 2058, qui visait à faire de la réduction ou de l'élimination des barrières tarifaires dans le secteur des services, un objectif majeur de la politique commerciale des États-Unis<sup>38</sup>. L'analyse de cette audience révèle que le GATT était perçu par le secteur privé de façon générale comme une démarche adéquate pour procéder à la libéralisation du secteur des services. La Coalition of Services Industries récemment constituée et représentant exclusivement les entreprises américaines œuvrant dans le secteur des services, notamment les activités bancaires, les assurances, les communications, les transports et la construction, appuyait fortement ce projet de loi<sup>39</sup>. L'orientation multilatérale était préférée non seulement par la Coalition of Services Industries mais également par l'U.S. Chamber of Commerce dont près de 160 000 membres œuvraient dans le

31. Témoignage de J. Paul Sticht, Chairman, R.J. Reynolds Inc., Member of the Business Roundtable Task Force on International Trade and Investment, *Ibid.*, p. 88.

32. *Ibid.*, p. 94.

33. Déposition de la Labor-Industry Coalition for International Trade (LICIT), *Ibid.*, p. 204.

34. Déposition de la Semiconductor Industry Association, *Ibid.*, p. 212.

35. Déposition de l'American International Automobile Dealers Association, *Ibid.*, p. 182.

36. Déposition de l'Electronic Industries Association, *Ibid.*, p. 201.

37. UNITED STATES. CONGRESS. SENATE. COMMITTEE ON FINANCE. SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE AND THE SUBCOMMITTEE ON TAXATION AND DEBT MANAGEMENT, *Trade in Services: Hearing Before the Subcommittee on International Trade and The Subcommittee on Taxation and Debt Management of the Committee on Finance, United States Senate, 97<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, ON S. 2094, 14 mai 1982.*

38. Le second projet de loi, qui ne nous concerne pas ici, le S. 2051, abordait l'épineux litige canado-américain portant sur la déduction des dépenses encourues par la publicité dans les publications.

39. Témoignage de Maurice Greeberg, Chairman, Coalition of Services Industries, President and Chief Executive Officer, American International Group, *Ibid.*, p. 74.

secteur des services<sup>40</sup> et l'U.S. Council for International Business (affilié à la International Chamber of Commerce). Cette dernière association affirmait sans équivoque sa confiance générale en l'institution multilatérale et en sa capacité d'aborder le domaine de la libéralisation des services<sup>41</sup>.

Un appui généralisé à la démarche multilatérale s'est également dégagé des travaux du Comité des voies et des moyens de la Chambre. Ce comité cherchait, par l'audience Trade in Services and Trade in High Technology Products<sup>42</sup>, à évaluer la position du secteur privé à l'égard de deux projets de loi<sup>43</sup> visant à accorder à l'Exécutif l'autorité nécessaire pour s'engager dans de nouvelles négociations en matière de services. Cette audience avait pour principal objectif d'évaluer les possibilités de procéder à la négociation de nouvelles règles internationales concernant le secteur des services et en particulier celui de l'investissement. Dans ce cadre, la Coalition of Services Industries<sup>44</sup>, l'U.S. Council for International Business et la Chamber of Commerce of the United States<sup>45</sup>, ont réitéré leur appui à la démarche multilatérale qu'ils jugeaient fort supérieure à toutes négociations bilatérales ou sectorielles. En fait, presque toutes les associations ayant témoigné à cette audience, tel l'International Engineering and Construction Industries Council<sup>46</sup>, appuyaient la démarche visant à placer les services au centre de l'agenda multilatéral. Par ailleurs, les entreprises invitées à témoigner dans le cadre d'un panel portant sur les questions concernant la haute technologie, étaient particulièrement favorables à la politique de multilatéralisme. À cette occasion, les témoignages entendus, tel celui de l'American Electronics Association (AEA), mettaient les parlementaires en garde face à l'adoption de mesures non conformes au GATT<sup>47</sup>.

Il ne faisait pas de doute pour les représentants d'industries de hautes technologies que les États-Unis devaient maintenir leur attachement à la politique de multilatéralisme et agir en continuité avec la politique commerciale façonnée depuis la Seconde Guerre mondiale. Ainsi, la Computer and Business

40. Témoignage de Michael A. Samuels, Vice President-International, U.S. Chamber of Commerce, *Ibid.*, p. 131.

41. Témoignage de Harry L. Freeman, Senior Vice President, American Express Company, Representing the U.S. Council for International Business, *Ibid.*, p. 144.

42. UNITED STATES. CONGRESS. HOUSE. COMMITTEE ON WAYS AND MEANS. SUBCOMMITTEE ON TRADE, *Trade in Services and Trade in High Technology Products : Hearing Before the Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance*, United States Senate, 97<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, 24 mai 1982.

43. Il s'agit du HR 5579 High Technology Trade Act of 1982 et du HR 5583.

44. Témoignage de Peter Finnerty, Vice President, Sea-Land Industries Investment, on Behalf of Coalition of Service Industries, Inc., *Ibid.*, p. 59.

45. Témoignage de Ronald K. Shelp, Vice President, American International Group, Vice Chairman, International Services and Investment Subcommittee of the Chamber of Commerce of the United States, *Ibid.*, p. 67.

46. Témoignage de Raymond J. Hodge, Chairman, International Engineering and Construction Industries Council, *Ibid.*, p. 83.

47. Témoignage de Rowland H. Thomas, Jr., Vice President, Americas/Far East, Data General Corp., on Behalf of the American Electronics Association, *Ibid.*, p. 137.

Equipment Manufacturers Association (CEBEMA), qui représente trente-sept des plus importants vendeurs d'ordinateurs aux États-Unis, a offert un plaidoyer exhaustif qui visait à pourfendre l'idée selon laquelle le GATT ne servirait plus les intérêts américains<sup>48</sup>. Le discours de la Semiconductor Industry Association était similaire et invitait les sénateurs à définir les objectifs commerciaux américains tout en appuyant le processus du GATT<sup>49</sup>.

Seul le monde syndical, fortement représenté par l'AFL-CIO, s'opposait à un effort multilatéral visant la libéralisation du secteur des services. Cette opposition reposait sur l'idée que l'étude plus approfondie des conséquences du cycle de Tokyo était nécessaire et que l'éventuelle rencontre ministérielle devait se limiter à cet exercice<sup>50</sup>.

L'analyse, en fonction de notre catégorisation, des audiences tenues au cours de l'année 1982, montre que les principaux groupes d'affaires américains ont manifesté la volonté que l'adhésion américaine au principe du respect de la clause de la nation la plus favorisée soit maintenue. C'est à cette période que le Congrès était saisi de l'intention du gouvernement Reagan de mettre en place un programme visant à favoriser l'essor économique de la région des Caraïbes. L'Initiative pour le Bassin des Caraïbes (IBC) s'est avérée être la première dérogation majeure des États-Unis au principe du respect de la clause de la nation la plus favorisée.

### 1. L'Initiative pour le Bassin des Caraïbes

Les travaux du Sous-comité du commerce de la Chambre et du Sous-comité sénatorial du Commerce international visant à étudier la pertinence de mettre en œuvre les dispositions de l'Initiative pour le Bassin des Caraïbes<sup>51</sup> ont été réalisés en trois audiences. La première a été organisée par le Sous-comité du commerce de la Chambre des représentants les 17, 23, 24, 25 mars 1982 et était intitulée Caribbean Basin Initiative<sup>52</sup> tandis que les deux autres ont été organisées par le Sous-comité sénatorial le 2 août 1982 et le 13 avril 1983 et étaient simplement intitulées : Caribbean Basin Initiative<sup>53</sup> et Caribbean

48. Témoignage de Vico E. Henriques, President, Computer and Business Equipment Manufacturers Association, *Ibid.*, p. 109.

49. Témoignage de Charles E. Sporck, President and Chief Executive Officer, National Semiconductor Corp., on Behalf of the Semiconductor Industry Association, *Ibid.*, p. 123.

50. Témoignage de Rudy Oswald, Director, Department of Economic Research AFL-CIO, *Ibid.*, p. 35.

51. L'IBC proposait des libéralisations tarifaires préférentielles et une enveloppe d'aide bilatérale à cette région. De plus l'IBC prévoyait un éventail d'avantages fiscaux devant être consentis aux investisseurs américains s'impliquant dans la région afin de stimuler le développement économique de pays sous-capitalisés.

52. UNITED STATES. CONGRESS. HOUSE. COMMITTEE ON WAYS AND MEANS, SUBCOMMITTEE ON TRADE, *Caribbean Basin Initiative : Hearing Before the Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, House of Representatives, 97<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, 17, 23, 24, 25 mars 1982.*

53. UNITED STATES. CONGRESS. SENATE. COMMITTEE ON FINANCE. SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, *Caribbean Basin Initiative : Hearing Before the Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance, United States Senate, 97<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, 2 août 1982.*

Basin Initiative, 1983<sup>54</sup>. Ces audiences démontrent que cette initiative a été presque exclusivement traitée par les représentants et sénateurs comme un effort louable du gouvernement Reagan visant à aider, pour des motifs de sécurité nationale, les pays de cette région à atteindre un niveau de développement satisfaisant.

Il avait alors été décidé que les audiences abordent chacune des dimensions du programme simultanément de manière à permettre une analyse globale du projet<sup>55</sup>. Les procès-verbaux de ces audiences révèlent que l'appui du secteur privé à l'IBC, formulé par le gouvernement Reagan, résidait essentiellement chez des groupes représentant des investisseurs et des entreprises américaines opérant des filiales dans les Caraïbes. Ces dernières étaient regroupées sous deux coalitions principales soit la Caribbean/Central America Action, représentant les intérêts d'une soixantaine d'entreprises, et le Committee for 806.30 and 807. Les entreprises appartenant à ces coalitions ont fortement appuyé ce programme régional qui devait accorder un accès au marché américain exempt de barrières tarifaires aux produits qu'ils fabriquaient dans les Caraïbes. Ce sont les porte-parole de la Caribbean/Central America Action<sup>56</sup> et du Committee for 806.30 and 807<sup>57</sup> qui se sont avérés les plus fervents défenseurs de l'Initiative. Les témoignages ont insisté sur l'apport au développement de la région des Caraïbes qu'était susceptible d'apporter un libre accès au marché américain exempt de douanes aux biens en provenance de cette région. Ces coalitions ont également cherché à mettre en évidence l'important potentiel d'expansion des investissements que devait générer ce programme<sup>58</sup>. Dans des termes semblables, la CBI Coalition, dont plusieurs membres appartenaient aussi aux coalitions déjà identifiées, affirmait devant le Sénat que le programme du gouvernement comportait des mesures capables de stimuler l'économie

54. UNITED STATES. CONGRESS. SENATE. COMMITTEE ON FINANCE. SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, *Caribbean Basin Initiative, 1983 : Hearing Before the Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance, United States Senate, 98<sup>th</sup> Congress, 1<sup>st</sup> session, 13 avril 1983.*

55. Voir la déclaration d'ouverture du président du sous-comité, le représentant Sam Gibbons, UNITED STATES. CONGRESS. HOUSE. COMMITTEE ON WAYS AND MEANS, SUBCOMMITTEE ON TRADE, *Caribbean Basin Initiative : Hearing Before the Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, House of Representatives...*, op. cit., p. 1.

56. Témoignage de Peter Johnson, Executive Director, Caribbean Central American Action, *Ibid.*, p. 126.

57. Témoignage de Cameron Clark, Jr., President, Committee for 806.30 and 807, Inc., *Ibid.*, p. 274.

58. Certains affirment que le Caribbean/Central America Action, créé en 1979, aurait participé à la formulation du programme et aurait ainsi cherché par ce moyen à se tailler un accès privilégié aux marchés des pays des Caraïbes par rapport à ses concurrents internationaux. Pour une réflexion concernant l'adhésion respective à l'Initiative des Caraïbes et à l'ALENA de firmes américaines d'électroniques et de l'automobile, analysée dans le contexte de la régionalisation de leurs activités de production, voir Ronald W. Cox, « Explaining Business Support for Regional Trade Agreements », in Ronald W. Cox (dir.), *Business and the State in International Relations*, Boulder, Westview Press, 1996, pp. 109-127 ; « The Shift toward Economic Stabilization and More Military Aid », in Ronald W. Cox, *Power and Profits : U.S. Policy in Central America*, Lexington, The University Press of Kentucky, 1994, pp. 126-132.

des pays de cette région<sup>59</sup>. Par ailleurs, l'Emergency Committee for American Trade (ECAT) interprétait ce potentiel de croissance comme une occasion d'accroître l'exportation de produits manufacturés aux États-Unis vers les pays des Caraïbes<sup>60</sup>. Pareillement, l'Aluminum Company of America<sup>61</sup> ainsi que l'Electronics Industries Association<sup>62</sup> affirmaient se positionner afin de prendre avantage de cette situation anticipée.

D'autre part, l'opposition à cette initiative était formée d'une constellation d'entreprises, qui, après avoir procédé à des analyses de coûts et de bénéfices, concluaient que les efforts consentis par l'économie américaine au développement de la région des Caraïbes, en vertu de l'Initiative du président Reagan, étaient indûment concentrés sur des secteurs d'activités qui avaient, par ailleurs, déjà été identifiés comme étant sensibles aux importations provenant de cette région. Les groupes œuvrant dans le secteur des textiles, principalement représentés par l'American Apparel Manufacturers Association<sup>63</sup> et l'Amalgated Clothing and Textile Workers Union<sup>64</sup> ont efficacement témoigné devant le Sous-comité de la Chambre afin de faire maintenir l'exemption des textiles de cette initiative. Par ailleurs, des groupes sectoriels représentant les intérêts des manufacturiers du cuir<sup>65</sup>, de la chaussure<sup>66</sup> et des producteurs d'agrumes<sup>67</sup> ont également fait opposition à ce projet. Le défilé des opposants s'est exprimé au Sous-comité de la Chambre tout comme devant le Sous-comité du Sénat. Devant le Sénat, des groupes sectoriels tels l'American Iron and Steel Institute<sup>68</sup>, la Virginia Farm Bureau Federation<sup>69</sup>, la Florida Farm Bureau Federation<sup>70</sup>, la Independent Refiners Association of America<sup>71</sup>, la American Tunaboat Association<sup>72</sup> et l'American Watch Association<sup>73</sup> se sont dressés contre ce programme. Ces témoignages visaient à démontrer que l'ouverture du marché américain

59. Témoignage de Sam F. Segnar, Chief Operating Officer, InterNorth, The CBI Coalition and Caribbean/Central America Action, dans UNITED STATES. CONGRESS. SENATE. COMMITTEE ON FINANCE. SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, *Caribbean Basin Initiative...*, *op. cit.*, p. 132.

60. Témoignage de Calman Cohen, Emergency Committee for American Trade, *Ibid.*, p. 125.

61. Témoignage de l'Aluminum Company of America, *Ibid.*, p. 225.

62. Témoignage du Components Group of the Electronics Industries Association, *Ibid.*, p. 310.

63. Témoignage de Ellis E. Meredith, American Apparel Manufacturers Association, *Ibid.*, p. 497.

64. Témoignage de Art Gundersheim, Director, Amalgated Clothing and Textile Workers Union, AFL-CIO, *Ibid.*, p. 145.

65. LeRoy Weiner, President, Luggage and Leather Goods Manufacturers of America, Inc., and President, Airway Industries Inc., *Ibid.*, p. 151.

66. Témoignage de Mitchell Cooper, Counsel, Footwear Division, Rubber Manufacturers Association, *Ibid.*, p. 262.

67. Témoignage de Bobby F. McKown, Executive Vice President, and General Manager, Florida Citrus Mutual, *Ibid.*, p. 177.

68. Déposition de l'American Iron and Steel Institute, *Ibid.*, p. 265.

69. Déposition de la Virginia Farm Bureau Federation, *Ibid.*, p. 480.

70. Témoignage de Dennis E. Emerson, Assistant to President, Florida Farm Bureau Federation, *Ibid.*, p. 359.

71. Témoignage de l'Independent Refiners Association of America, *Ibid.*, p. 401.

72. Témoignage de James P. Walsh, On behalf of the American Tunaboat Association, *Ibid.*, p. 220.

73. Témoignage de l'American Watch Association, *Ibid.*, p. 225.

aux produits provenant des Caraïbes causait un préjudice important à la production sur le territoire américain. Enfin, les dirigeants des grandes centrales syndicales se sont joints à ces témoignages<sup>74</sup>.

De façon générale, cette initiative n'a attiré que relativement peu d'attention. En effet, les témoignages des représentants des pays des Caraïbes, des dirigeants des chambres de commerce des Caraïbes et des organismes humanitaires cherchant à attirer l'attention des parlementaires sur les besoins des populations de cette région<sup>75</sup>, ont presque été aussi nombreux que ceux des directeurs d'entreprises américaines. De plus, il est intéressant de noter qu'à l'exception d'un bref témoignage de la Chamber of Commerce of the United States<sup>76</sup>, visant à appuyer l'Initiative, les importantes organisations d'affaires américaines à vocation générale ne se sont pas manifestées au cours de ces audiences. On peut penser que la nature des partenaires commerciaux impliqués et le contenu du programme sont à l'origine de ce désintérêt. Finalement, aucune référence à la forme organisationnelle de la politique commerciale n'apparaît dans ces témoignages tant du côté des opposants que des défenseurs de cette Initiative. L'Initiative pour le Bassin des Caraïbes a été adoptée dans une forme allégée en juillet 1983<sup>77</sup> sans que ce programme n'ait soulevé de débats significatifs quant à l'incidence de cette façon de faire sur la forme organisationnelle de la politique commerciale des États-Unis.

#### B — 1983-1984 : préparation de la Loi sur le commerce et les tarifs de 1984

L'activité fébrile des parlementaires dans le domaine de la politique commerciale depuis 1982, portait fruit en 1984 par l'adoption d'une loi commerciale importante. En effet, cette loi constituait le résultat des nombreux travaux de la Chambre et du Sénat, réalisés depuis le début de la décennie, incluant les principales audiences que nous avons déjà analysées<sup>78</sup>. Cette loi visait à tracer, conformément à la pratique établie depuis l'adoption du Trade Agreements Program, le cadre d'action à l'intérieur duquel le Président pouvait agir de façon autonome. Les parlementaires, alors engagés dans la préparation

74. Témoignage de Stephen Koplan, Legislative Representative, Department of Legislation, American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations, *Ibid.*, p. 175.

75. Il s'agit notamment des organismes humanitaires suivants : l'American Legion, Bread for the World et Food for the Poor.

76. Témoignage de la Chamber of Commerce of the United States, *Ibid.*, p. 307.

77. La portée du programme initial, proposé par le gouvernement Reagan, a été réduite. En fait, certaines modalités, principalement l'enveloppe d'aide, ont été révisées à la baisse par les parlementaires.

78. Pour une liste de l'ensemble des travaux de la Chambre et du Sénat ayant contribué à la préparation de cette loi, consulter le CONGRESSIONAL INFORMATION SERVICE, *CIS/Index : Legislative Histories of U.S. Public Laws*, Washington, Congressional Information Service, 1984, pp. 595-621. Voir également le récit détaillé de la formulation puis de l'adoption de ce projet de loi que fait Destler à l'appendice A de la première édition de son ouvrage. I. M. DESTLER, *American Trade Politics : System Under Stress*, Washington, Institute for International Economics/The Twentieth Century Fund, 1986, pp. 223-237.

de cette loi, avaient saisi l'occasion d'y intégrer l'autorité pour la négociation d'un accord de libre-échange avec Israël.

La Loi sur le commerce et les tarifs de 1984 a établi des objectifs de négociations pour le gouvernement américain en matière de services, d'investissement directs étrangers et de commerce de produits de haute technologie<sup>79</sup>. Cette loi a également permis l'application de la procédure d'approbation accélérée « fast track<sup>80</sup> » à des accords bilatéraux. Bien que ces pouvoirs aient été créés expressément en vue de l'adoption d'un accord de libre-échange avec Israël, la législation de 1984 permettait à l'Exécutif de les employer, après consultation avec le Comité des voies et des moyens de la Chambre et le Comité des finances du Sénat, afin de négocier des accords similaires avec d'autres pays<sup>81</sup>.

### 1. L'Accord de libre-échange avec Israël

Dans le cadre de l'audience du 6 février 1984, intitulée *Proposal for Free-Trade Area with Israel*<sup>82</sup>, et de celle du 22 mai et des 13 et 14 juin 1984, intitulée *Proposed United States-Israel Free Trade Area*<sup>83</sup>, l'appui du secteur privé à l'Accord de libre-échange avec Israël était relativement mince. Cet appui provenait de petites entreprises impliquées dans le Commerce international telles l'United Midwest International Corp.<sup>84</sup>, Sinco Inc.<sup>85</sup> et Primex International Trading Company<sup>86</sup>. L'appui provenait également de producteurs divers tels Peerless Paper Co.<sup>87</sup>, I. Rokeach and Sons Inc.<sup>88</sup>, Philip Brothers Chemicals Inc.<sup>89</sup> qui voyaient dans le marché israélien des occasions d'affaires. D'autres organismes, tel l'U.S. Council for Open World Economy<sup>90</sup>, prônant

79. La Loi sur le commerce et les tarifs de 1984 comportait des dispositions concernant la réglementation compensatoire et d'application de mesures portant sur des produits spécifiques. S. L. LANDE et C. VANGRASSTK, *The Trade and Tariff Act of 1984, Trade Policy in the Reagan Administration*, Lexington, Lexington Books, 1986, p. 12.

80. Selon cette procédure, qui n'avait été employée que pour la négociation du cycle de Tokyo, les débats du Congrès sont limités ; aucun amendement n'est autorisé et le Congrès est tenu d'accepter ou de rejeter dans sa totalité l'accord qui lui serait soumis par le Président.

81. Cette démarche a d'ailleurs servi pour réaliser l'accord de libre-échange canado-américain.

82. UNITED STATES. CONGRESS. SENATE. COMMITTEE ON FINANCE. SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, *Proposal for Free-Trade Area with Israel : Hearing Before the Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance*, United States Senate, 98<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, 6 février 1984.

83. UNITED STATES. CONGRESS. HOUSE. COMMITTEE ON WAYS AND MEANS. SUBCOMMITTEE ON TRADE, *Proposed United States-Israel Free Trade Area : Hearings Before the Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means*, House of Representatives, 98<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, 22 mai et 13-14 juin 1984.

84. Témoignage de Harris Till, Senior Vice President, United Midwest International Corp., *Ibid.*, p. 242.

85. Déposition de David Snyder, Sinco Inc., *Ibid.*, p. 252.

86. Déposition de Primex International Trading Company, *Ibid.*, p. 277.

87. Déposition de Peerless Paper Co., *Ibid.*, p. 253.

88. Déposition de I. Rokeach and Sons Inc., *Ibid.*, p. 254.

89. Déposition de Philip Brothers Chemicals Inc., *Ibid.*, p. 335.

90. Déposition du U.S. Council for Open World Economy, *Ibid.*, p. 319.

l'ouverture des marchés sous toutes ses formes se trouvaient du côté des partisans de l'Accord. Soulignons que les grandes associations d'affaires américaines étaient absentes de ces audiences. Par ailleurs, un appui indéfectible provenait d'organismes impliqués dans la promotion des relations américano-israéliennes tels l'American Israel Public Affairs Committee<sup>91</sup>, l'American-Israel Chamber of Commerce and Industry, Inc.<sup>92</sup>, l'American Jewish Committee<sup>93</sup> et la Zionist Organization of America<sup>94</sup>. Pour l'essentiel, ces groupes d'intérêt israéliens faisaient appel à la solidarité traditionnelle qui animait la politique américaine envers Israël. En somme, le contenu de ces témoignages reflétait la composante diplomatico-stratégique qui avait contribué à la décision du gouvernement américain de s'engager dans cette négociation.

Du côté des opposants à une éventuelle entente de libre-commerce avec Israël, il y avait des entreprises œuvrant dans des secteurs d'activités qui étaient potentiellement vulnérables à la nouvelle compétition qu'allait engendrer l'ouverture du marché américain aux importations israéliennes. Au premier plan, se trouvaient des associations de producteurs américains de denrées agricoles dont les principales étaient la California Tomato Growers Association Inc.<sup>95</sup>, l'American Farm Bureau Federation<sup>96</sup>, la Florida Citrus Mutual<sup>97</sup>, la Roses Inc.<sup>98</sup> et la California Avocado Commission<sup>99</sup>. Fait encore plus important, la perspective que d'autres accords de libre-échange puissent être considérés par le gouvernement américain a été accueillie avec inquiétude par le secteur agricole produisant des denrées largement cultivées en Israël<sup>100</sup>.

Dans la même perspective, la National Association of Growers and Processors for Fair Trade devant le Sous-comité de la Chambre a fait référence à une rencontre avec William E. Brock, le Représentant au commerce d'alors, et exprimait son appréhension à l'idée que cet Accord ne s'avère le premier maillon d'une chaîne d'ententes de libre-échange<sup>101</sup>. L'American Dehydrated Onion and Garlic Association (ADOGA) s'opposait également à la perspective

91. Témoignage de Thomas A. Dine, Executive Director, American Israel Public Affairs Committee, *Ibid.*, p. 29.

92. Témoignage de Dr. Felix Zandman, American-Israel Chamber of Commerce and Industry, Inc., *Ibid.*, p. 223.

93. Témoignage de Elmer Winter, Representing the American Jewish Committee, *Ibid.*, p. 36.

94. Témoignage de E. Jay Finkel, Representing the Zionist Organization of America, *Ibid.*, p. 45.

95. Témoignage de David L. Zollinger, California Tomato Growers Association Inc., *Ibid.*, p. 119.

96. Témoignage de Glen Tussey, Assistant Director, National Affairs Division, American Farm Bureau Federation, *Ibid.*, p. 183.

97. Témoignage de Bobby F. McKown, Executive Vice President, Florida Citrus Mutual, *Ibid.*, p. 185.

98. Témoignage de Eugene L. Stewart, Roses Inc., *Ibid.*, p. 193.

99. Témoignage de la California Avocado Commission, *Ibid.*, p. 251.

100. Témoignage de Robert D. Rossio, President, Lindsay Olive Growers, Representing the California Olive Association, *Ibid.*, p. 112.

101. Témoignage de David Zollinger, National Association of Growers and Processors for Fair Trade, UNITED STATES. CONGRESS. HOUSE. COMMITTEE ON WAYS AND MEANS. SUBCOMMITTEE ON TRADE, *Proposed United States-Israel Free Trade Area...*, op. cit., p. 192.

que d'autres ententes soient recherchées dans le sillage de la négociation avec Israël<sup>102</sup>. Par ailleurs, différentes associations sectorielles se montraient d'accord avec le principe des ententes de libre-échange, mais s'opposaient à la compétition qu'engendrerait la libéralisation des échanges dans leurs secteurs d'activités particuliers. Il s'agit principalement des manufacturiers de joaillerie telle la Manufacturing Jewelers and Silversmiths of America Inc.<sup>103</sup> et des producteurs de l'industrie chimique, en particulier le Bromine, représenté par l'U.S. Bromine Alliance<sup>104</sup>.

Très préoccupée par l'évolution de la forme organisationnelle de la politique commerciale des États-Unis, l'industrie américaine du textile, regroupée sous la bannière de l'American Fiber, Textile, Apparel Coalition (AFTAC), à laquelle appartenaient vingt et une organisations, a affirmé son opposition au principe de la création de zones de libre-échange<sup>105</sup>. Enfin, les syndicats américains regroupés sous la puissante enseigne de l'AFL-CIO, ont dénoncé la politique de bilatéralisme qui se dessinait avec la concrétisation des démarches visant à réaliser un ALE avec Israël<sup>106</sup>. Ironiquement, à cette période où apparaissait une démarche de libéralisation nouvelle et extensive, les dirigeants de l'AFL-CIO affirmaient considérer que la démarche multilatérale était satisfaisante et équilibrée. Or, il est difficile d'identifier un secteur de la société américaine qui ne se soit opposé davantage à la libéralisation des échanges sous les auspices du GATT que les grandes centrales syndicales. En fait, la perspective d'un changement d'orientation dans la forme organisationnelle de la politique commerciale a engendré la consternation dans le milieu syndical américain. En dépit de ce barrage important, le Congrès accordait au Président les pouvoirs nécessaires pour entamer des négociations bilatérales avec Israël. Ceci se fit au terme du processus législatif habituel le 30 octobre

102. Témoignage de William J. Hume, American Dehydrated Onion and Garlic Association, *Ibid.*, p. 356.

103. Témoignage de Mathew A. Runci, Assistant Executive Director, Manufacturing Jeweler and Silversmiths of America Inc., *Ibid.*, p. 55.

104. Témoignage de Kenneth E. Karmel for the U.S. Bromine Alliance, *Ibid.*, p. 147.

105. Témoignage de Stanley Nehmer, Representing the American Fiber, Textile, Apparel Coalition, *Ibid.*, pp. 141-143. Cette opposition particulière de la coalition des producteurs de textiles doit être perçue comme une tentative d'éviter que soient modifiés des régimes de quotas d'importations. L'AFTAC a fait valoir que les intérêts de l'industrie du textile étaient servis de façon adéquate par les nombreux accords internationaux ayant été établis dans ce secteur tels que l'Accord multifibres ainsi que par le système de quotas en vigueur aux États-Unis. Ultimement, l'AFTAC tentait de faire exclure le secteur des textiles de toute entente commerciale comme cela avait été obtenu dans le cadre de l'Initiative pour le Bassin des Caraïbes et du Système généralisé des préférences.

106. Témoignage de Stephen Koplan, Legislative Representative, Department of Legislation, AFL-CIO, *Ibid.*, p. 177.

1984 par l'adoption de la Loi de 1984 sur le commerce extérieur et le tarif douanier<sup>107</sup>.

### C — 1985-1986 : Progrès hésitants sur la scène multilatérale

Au cours de l'année 1985, presque exclusivement consacrée à la question de la croissance du déficit commercial, seule l'audience du Sous-comité des finances du Sénat intitulée, Oversight Hearing on U.S. Trade Policy, correspond à nos critères de sélection<sup>108</sup>. Ces travaux ont été consacrés à l'appréciation du contexte multilatéral et à la supervision de la démarche unilatérale devant être employée par l'Exécutif afin d'endiguer la croissance du recours à des pratiques déloyales par des pays comme le Japon et Taïwan.

Peu de témoignages émanant d'associations et d'entreprises américaines ont abordé la forme organisationnelle de la politique commerciale. Soulignons néanmoins que la Chamber of Commerce of the United States, représentant alors plus de 180 000 entreprises ainsi que plus d'un millier d'organismes, avait fait parvenir à cette occasion au Sous-comité sénatorial un plaidoyer étoffé défendant le maintien de l'adhésion des États-Unis à l'ouverture des marchés. Ce plaidoyer invitait les politiciens à résister aux pressions que posait la hausse du déficit commercial et à poursuivre l'engagement traditionnel américain envers la politique de multilatéralisme<sup>109</sup>. La Chamber of Commerce of the United States faisait également savoir, par le moyen d'un énoncé concernant les accords commerciaux bilatéraux, adopté au mois de juin 1984 et joint au témoignage, qu'elle ne voyait pas la négociation d'ententes bilatérales de façon positive<sup>110</sup>. La Chamber of Commerce of the United States était disposée à appuyer d'exceptionnelles négociations bilatérales uniquement si

107. La partie iv de cette loi concernait les pouvoirs nécessaires à l'Exécutif pour la négociation d'un accord américano-israélien. Voir sur ce sujet Eliza PETERSON, « Features of the Omnibus Trade Act in the U.S. », *World Economy*, vol. 7, déc, 1984, pp. 407-420. L'entente de libre-échange avec Israël redevenait l'objet de l'attention des parlementaires et du secteur privé lorsque l'Accord résultant des négociations entre les gouvernements américain et israélien était étudié par la Chambre le 6 mars 1985, UNITED STATES. CONGRESS. HOUSE. COMMITTEE ON WAYS AND MEANS. SUBCOMMITTEE ON TRADE, *United States-Israel Free Trade Area Agreement : Hearing Before the Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, House of Representatives, 99<sup>th</sup> Congress, 1<sup>st</sup> session, 6 mars 1985 et le 20 mars 1985* UNITED STATES. CONGRESS. SENATE. COMMITTEE ON FINANCE. SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, *Proposed U.S.-Israel Free Trade Agreement : Hearing Before the Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance, United States Senate, 99<sup>th</sup> Congress, 1<sup>st</sup> session, 20 mars 1985*. La composition des organismes ayant témoigné au cours de cet exercice était la même. De plus, l'analyse de ces deux audiences a démontré que les positions des témoins étaient en tout point conformes aux positions exprimées en février, mai et juin 1984.

108. UNITED STATES. CONGRESS. SENATE. COMMITTEE ON FINANCE. SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, *Oversight Hearing on U.S. Trade Policy : Hearings Before the Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance, United States Senate, 99<sup>th</sup> Congress, 1<sup>st</sup> session, 14, 20, 21 novembre 1985*.

109. Déposition de la Chamber of Commerce of the United States of America, *Ibid.*, p. 571.

110. CHAMBER OF COMMERCE OF THE UNITED STATES OF AMERICA, *Statement on Bilateral Trade Agreements*, juin 1984, reproduit dans *ibid.*, p. 589.

ces dernières devaient servir le processus multilatéral. Pour leur part, la Coalition for International Trade Equity<sup>111</sup>, American Express<sup>112</sup> et l'entreprise Tektronix Inc.<sup>113</sup> ont soutenu à cette occasion la création de normes multilatérales afin de régler le problème du commerce déloyal tandis que la National Foreign Trade Council affirmait que les pratiques identifiées comme causant préjudice à l'économie américaine, devraient être abordées dans le cadre de négociations bilatérales ou multilatérales<sup>114</sup>. Presque tous les autres organismes ayant témoigné se sont attachés à souligner la piètre performance des exportations américaines et la nécessité d'engager des mesures unilatérales. La Trade Reform Coalition<sup>115</sup>, l'Emergency Committee for American Trade<sup>116</sup> et la centrale syndicale AFL-CIO<sup>117</sup> ont ainsi dénoncé des pratiques commerciales qu'elles percevaient comme portant préjudice à leurs activités et à leurs intérêts.

En 1986, il y a eu intensification de l'activité à la Chambre pour produire une nouvelle loi commerciale. La politique commerciale était devenue un sujet de préoccupation majeur à cause de l'important déficit commercial et de la perception largement répandue que l'économie américaine était victime de pratiques commerciales déloyales. Les représentants souhaitaient légiférer sur la politique commerciale et imprimer leur orientation sur la politique du Président. La loi envisagée allait porter sur plusieurs questions reliées à la politique commerciale et, plus généralement, sur des mesures visant à améliorer la performance de l'économie américaine<sup>118</sup>.

En février 1986, le Sous-comité du commerce de la Chambre amorçait la première étape d'une série d'audiences visant à définir les bases de la politique commerciale et à clarifier les objectifs américains relatifs à la nouvelle ronde multilatérale qui commençait à se dessiner mais qui demeurerait encore incertaine. La première audience de ces travaux, intitulée Trade Policy Agenda and

111. Témoignage de Richard M. Brennan, Executive Director, Coalition for International Trade Equity, *Ibid.*, p. 526.

112. Témoignage de Harry L. Freeman, Executive Vice President, American Express Co., *Ibid.*, p. 226.

113. Témoignage de R. Allan Leedy Jr., Vice President, Secretary and General Council, Tektronix Inc., *Ibid.*, p. 272.

114. Témoignage de Paul T. Murphy, Vice President, National Foreign Trade Council, *Ibid.*, p. 519.

115. Déposition de Jim H. Conner, Chairman, Trade Reform Coalition Action Committee, *Ibid.*, p. 427.

116. Déposition de Robert L. McNeil, Executive V.P., Emergency Committee for American Trade, *Ibid.*, p. 540.

117. Déposition de Owen Bieber, Vice President, AFL-CIO, *Ibid.*, p. 155.

118. La révision de la législation s'avérait nécessaire puisque l'autorité de l'Exécutif permettant de s'engager dans la négociation de diminutions tarifaires, qui avaient déjà été accordées par la Loi sur le commerce et les tarifs de 1984, expirait en 1988. Or, il était manifeste que cette autorité devrait être renouvelée pour que l'Exécutif puisse obtenir les libéralisations multilatérales recherchées dans le cadre d'une éventuelle ronde de négociations qui se termineraiet bien au-delà de cette date.

Outlook for 1986<sup>119</sup>, a uniquement entendu le Représentant au commerce en guise d'étape préliminaire à la formulation d'une ébauche de projet de loi. Une consultation publique débutait le mois suivant par de vastes audiences réparties sur sept journées, intitulées Trade Reform Legislation<sup>120</sup> et Trade Reform Legislation Part 2<sup>121</sup>. Le Sous-comité du commerce de la Chambre évaluait ainsi le bien-fondé de permettre à l'Exécutif de s'engager dans de nouvelles négociations multilatérales. Ces audiences révélaient qu'il y avait en mars 1986, sept mois avant que la huitième ronde multilatérale ne soit amorcée à Punta del Este en Uruguay, beaucoup d'insatisfaction chez les membres de ce sous-comité à l'égard du processus multilatéral<sup>122</sup>. D'entrée de jeu, le président du Sous-comité exprimait sa volonté d'employer la menace afin de provoquer des changements dans l'attitude des pays récalcitrants à améliorer la couverture des règles du Commerce international. Il suggérait ainsi qu'il était déterminé à renforcer les dispositions de la législation américaine prévoyant des mesures de rétorsion. C'est dans ce contexte que plusieurs organismes dont l'Emergency Committee for American Trade<sup>123</sup> et de puissantes coalitions regroupant des organismes représentant plusieurs membres, telles la Semiconductor Industry Association<sup>124</sup> et la Coalition for International Trade Equity<sup>125</sup>, ont fait de leurs témoignages des plaidoyers en faveur de l'utilisation de mesures unilatérales de rétorsion, prévue par l'article 301 de la loi commerciale américaine. La Computer and Communications Industry Association, dans une optique similaire, affirmait que le GATT était devenu un obstacle<sup>126</sup>. D'autres encore, comme la Trade Reform Action Coalition, créée pour les circonstances, ont dénoncé des subventions aux exportations accordées par des partenaires commerciaux<sup>127</sup> tandis que certains, comme la Basic Industries Coalition, ont

119. UNITED STATES. CONGRESS. HOUSE. COMMITTEE ON WAYS AND MEANS. SUBCOMMITTEE ON TRADE, *Trade Policy Agenda and Outlook for 1986 : Hearing Before the Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, House of Representatives, 99<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, testimony of Ambassador Clayton Yeutter, U.S. Trade Representative, 20 février 1986.*
120. UNITED STATES. CONGRESS. HOUSE. COMMITTEE ON WAYS AND MEANS. SUBCOMMITTEE ON TRADE, *Trade Reform Legislation, Part 1 : Hearings Before the Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, House of Representatives, 99<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, 20, 21 mars et 8 avril 1986.*
121. UNITED STATES. CONGRESS. HOUSE. COMMITTEE ON WAYS AND MEANS. SUBCOMMITTEE ON TRADE, *Trade Reform Legislation, Part 2 : Hearings Before the Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, House of Representatives, 99<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, 11, 15, 16 et 17 avril 1986.*
122. UNITED STATES. CONGRESS. HOUSE. COMMITTEE ON WAYS AND MEANS. SUBCOMMITTEE ON TRADE, *Trade Reform Legislation, Part 1...*, *op. cit.*, p. 9.
123. Témoignage de Robert McNeil, Executive Vice Chairman, Emergency Committee for American Trade, *Ibid.*, p. 183.
124. Témoignage de C. Travis Marshall, Senior Vice President, Motorola Inc., Representing Semiconductor Industry Association, *Ibid.*, p. 420.
125. Témoignage de Richard M. Brennan, Executive Director, Coalition for International Trade Equity, *Ibid.*, p. 441.
126. Témoignage de Edward J. Black, Vice President International and General Council, Computer and Communications Industry Association, *Ibid.*, p. 484.
127. Témoignage de Marvin R. Wortell, Chairman Triton Industries, Inc., and Member, National Tooling and Machining Association, Representing the Trade Reform Action Coalition, *Ibid.*, p. 232.

cherché à faire exclure leurs secteurs d'activités des prochaines négociations multilatérales<sup>128</sup>. D'autres associations représentant des maisons de commerce comme l'American Association of Exporters and Importers<sup>129</sup> et la National Foreign Trade Council<sup>130</sup>, tout comme deux importantes associations représentant l'industrie américaine de l'électronique : la Computer and Business Equipment Manufacturers Association<sup>131</sup> et l'American Electronics Association<sup>132</sup> se montraient favorables à un nouveau cycle multilatéral visant à actualiser la couverture des secteurs d'activités du régime commercial international. Par ailleurs, les importants groupes agricoles que sont la National Commission on Agricultural Trade and Export Policy<sup>133</sup> et la National Grange<sup>134</sup> favorisaient une ronde multilatérale mais sensibilisaient leurs interlocuteurs aux difficultés que posait le comportement de leurs principaux compétiteurs internationaux. Des associations plus petites et représentant des intérêts très précis, telle la Scientific Apparatus Makers Association<sup>135</sup> appuyaient une nouvelle ronde de négociations multilatérales et cherchaient à la fois à obtenir des amendements à la législation américaine afin de gagner une plus grande protection des industries de hautes technologies<sup>136</sup>.

En fait, les représentants ont entendu, au cours de cette audience, des témoignages variés dont un grand nombre cherchaient à sensibiliser les élus aux problèmes que posait la compétition internationale, toujours perçue comme étant déloyale. Les représentants syndicaux œuvrant au sein de l'importante American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO) ont, dans cette perspective, réclamé un raffermissement des mesures de rétorsion<sup>137</sup>.

Dans une optique différente, les principales associations représentant la grande entreprise appuyaient les négociations multilatérales en préparation. Cependant, même si le multilatéralisme était vu comme l'orientation première,

128. Témoignage de John K. Meager, Vice President, Government Relations, LTV Corp., and Chairman, Basic Industries Coalition, *Ibid.*, p. 26.

129. Témoignage de Eugene J. Milosh, President, American Association of Exporters and Importers, *Ibid.*, p. 112.

130. Témoignage de Ernest B. Johnston, Principal International Representative, Phillips Petroleum Co., on Behalf of the National Foreign Trade Council, *Ibid.*, p. 127.

131. Témoignage de Vico E. Henriques, President, Computer and Business Equipment Manufacturers Association, *Ibid.*, p. 293.

132. Témoignage de Horace G. McDonnell, Jr., Chairman and Chief Executive Officer, Perkin-Elmer Corp., and Chairman, International Steering Committee, American Electronics Association, *Ibid.*, p. 316.

133. Témoignage de Robert B. Delano, Vice Chairman, National Commission on Agricultural Trade and Export Policy, *Ibid.*, p. 268.

134. Témoignage de Edward Andersen, Master, The National Grange, *Ibid.*, p. 279.

135. Témoignage de R. Wayne Sayer, Director of Government Relations, GCA Corp., on Behalf of Scientific Apparatus Makers Association, *Ibid.*, p. 485.

136. Plusieurs témoignages comme celui de la International Property Owners Inc. concernaient la demande de protection accrue de la propriété intellectuelle dont le témoignage de Richard C. Witte, Vice President, Intellectual Property Owners, Inc., *Ibid.*, p. 669.

137. Témoignage de Lane Kirkland, President, American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations, *Ibid.*, p. 391.

certaines associations suggéraient maintenant que cette unique façon de faire n'était plus suffisante et elles affirmaient souhaiter que s'engage une transition vers une approche plus large et plus diversifiée. Ainsi, la National Association of Manufacturers<sup>138</sup> a fait valoir que la politique commerciale américaine ne pouvait se limiter à la démarche multilatérale<sup>139</sup>. Cette importante association d'affaires avait adopté une résolution portant sur l'éventuel cycle multilatéral, selon laquelle une nouvelle ronde de négociations multilatérales ne serait utile que dans la mesure où elle serait avantageuse pour l'économie américaine. Pour cela, le GATT devait permettre la codification de règles concernant les nouveaux secteurs mis de l'avant par les États-Unis et la mise en place d'un processus de règlement des différends<sup>140</sup>. L'appui de la National Association of Manufacturers au processus multilatéral était conditionnel à la prise en compte de ces éléments. La National Association of Manufacturers abordait dorénavant la politique commerciale dans une perspective à la fois unilatérale, bilatérale et multilatérale. Elle favorisait l'utilisation de l'unilatéralisme, par l'emploi de mesures de rétorsion prévues par la législation américaine conjointement avec les efforts multilatéraux, et celui du bilatéralisme, par son appui à la négociation d'une entente de libre-échange Canada-États-Unis. L'éventuelle entente bilatérale avec le Canada avait fait l'objet d'une résolution favorable de la National Association of Manufacturers qui voyait, en cet exercice, une autre approche pour faire progresser l'agenda commercial des États-Unis<sup>141</sup>.

La Business Roundtable adoptait une perspective similaire<sup>142</sup>, et, en s'appuyant sur sa résolution portant sur le contexte et le contenu d'une ronde de négociations multilatérales, cet organisme réitérait son appui à la mise sur pied de la nouvelle ronde multilatérale<sup>143</sup>. La Business Roundtable recommandait également que le Congrès octroie au Président l'autorité nécessaire à la négociation d'accords bilatéraux et facilite l'utilisation des mesures de rétorsion, prévues par les articles à portée unilatérale. De la même façon, la U.S. Chamber of Commerce renouvelait son appui aux négociations multilatérales et affirmait qu'elle considérait également nécessaire l'emploi d'un éventail d'approches différentes dont le bilatéralisme et la négociation d'ententes de libre-échange<sup>144</sup>. Il s'agissait là d'un changement de perspective pour la U.S.

138. Témoignage de Lawrence A. Fox, Vice President for International Economic Affairs, National Association of Manufacturers, *Ibid.*, p. 43.

139. *Ibid.*, p. 55.

140. NATIONAL ASSOCIATION OF MANUFACTURERS, *NAM Resolution on A New GATT Round*, February 7, 1986, reproduit dans *Ibid.*, pp. 73-74.

141. NATIONAL ASSOCIATION OF MANUFACTURERS, *NAM Resolution on U.S. - Canada Trade*, February 7, 1986, reproduit dans *Ibid.*, p. 75.

142. Témoignage de Glen Skovholt, Director, Federal Government Relations, Policy and Programs, Honeywell Inc., Chairman, Business Roundtable, Coordinating Committee, Task Force on International Trade and Investment, *Ibid.*, p. 152.

143. BUSINESS ROUNDTABLE, *Getting From Here to There : Preparation for A New Round of Multilateral Trade Negotiations*, reproduit dans *Ibid.*, pp. 169-182.

144. Témoignage de Frank L. Morsani, Chairman of the Board, U.S. Chamber of Commerce, *Ibid.*, p. 232.

Chamber of Commerce, qui, rappelons-le, avait auparavant prôné un strict respect de la politique de multilatéralisme centrée sur le GATT.

Le même Sous-comité sénatorial procédait en avril 1986 à l'étude des objectifs américains relatifs à l'éventuelle ronde multilatérale et se penchait sur la nature de l'autorité qu'il souhaitait accorder au Président. Ceci se fit dans le cadre de l'audience, tenue le 14 mai 1986, soit la Possible New Round of Multilateral Trade Negotiations<sup>145</sup> et dans le cadre de celle du 23 juillet 1986, soit la Possible New Round of Trade Negotiations<sup>146</sup>. Or, l'appui pour de nouvelles négociations a été important au cours de ces audiences tout comme depuis le début de la décennie. Des entreprises, telle la Control Data Corp.<sup>147</sup>, ont également appuyé les négociations multilatérales mais ont, pour l'essentiel, abordé des questions particulières reliées à leur champ d'activité. Certaines associations, comme la Fertilizer Institute<sup>148</sup>, l'Office of the Chemical Industry Trade Adviser<sup>149</sup>, la Synthetic Organic Chemical Manufacturers<sup>150</sup>, la Chocolate Manufacturers Association-National Confectioners Association<sup>151</sup>, bien qu'appréciant l'importance du processus multilatéral, ont cherché à faire exclure leurs secteurs des négociations. Soulignons enfin, qu'il existait une opposition aux dispositions contenues dans le projet de loi sénatorial (S. 1860) devant autoriser l'Exécutif à réduire les barrières tarifaires américaines dans le cadre de la ronde multilatérale. Cette opposition était, pour l'essentiel, constituée de l'American Fiber, Textile, Apparel Coalition<sup>152</sup> et de la centrale syndicale AFL-CIO<sup>153</sup>. Cette dernière, qui était alors principalement préoccupée par les problèmes qu'occasionnait la baisse des exportations américaines, ne cachait pas son scepticisme quant à la pertinence d'une nouvelle ronde multilatérale.

L'appui était particulièrement notable chez les groupes et entreprises œuvrant dans des secteurs touchés par le nouvel agenda multilatéral dont la

145. UNITED STATES. CONGRESS. SENATE. COMMITTEE ON FINANCE. SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, *Possible New Round of Multilateral Trade Negotiations : Hearing Before the Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance*, United States Senate, 99<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, on S. 1860, S. 1837, and S. 1865, 14 mai 1986.

146. UNITED STATES. CONGRESS. SENATE. COMMITTEE ON FINANCE. SUBCOMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, *Possible New Round of Trade Negotiations : Hearing Before the Committee on Finance*, United States Senate, 99<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session, on S. 1860, S. 1837, and S. 1865, 23 juillet 1986.

147. Témoignage de William C. Norris, Chairman Emeritus, Control Data Corp., *Ibid.*, p. 34.

148. Témoignage de James J. Galvin, Chairman of the Board, Phosphate Rock Export Association, on Behalf of the Fertilizer Institute, *Ibid.*, p. 200.

149. Témoignage de Myron T. Foyeaux, Deputy Trade Adviser, Office of the Chemical Industry Trade Adviser, *Ibid.*, p. 218.

150. Témoignage de Richard M. Patterson, Manager, Government Relations, Dow Chemical, on behalf of the Synthetic Organic Chemical Manufacturers Association, Inc., *Ibid.*, p. 234.

151. Témoignage de Richard T. O'Connell, President, Chocolate Manufacturers Association and National Confectioners Association, *Ibid.*, p. 251.

152. Témoignage de Carlos Moore, Executive President, American Textile Manufacturers Institute, Inc., *Ibid.*, p. 67.

153. Témoignage de Thomas Donahue, Secretary-Treasurer, AFL-CIO, *Ibid.*, p. 105.

Coalition of Service Industries<sup>154</sup>, la Pendleton Woolen Mills Inc.<sup>155</sup>, la Intellectual Property Committee<sup>156</sup>, l'Emergency Committee for American Trade<sup>157</sup>, la Chamber of Commerce of the United States<sup>158</sup>, l'American Electronics Association<sup>159</sup>, l'U.S. Council for International Business<sup>160</sup> et la National Association of Manufacturers. Cette dernière précisait alors sa position déjà formulée devant le Sous-comité du commerce de la Chambre selon laquelle il serait souhaitable qu'une politique de bilatéralisme soit mise à contribution afin de créer un contexte favorable à l'établissement de règles commerciales correspondant aux objectifs américains. Elle confirmait l'évolution de sa position concernant la forme organisationnelle de la politique commerciale<sup>161</sup>.

Les appréhensions des principales associations d'affaires se sont ainsi atténuées en 1986. La démarche bilatérale était maintenant perçue comme pouvant être employée en complémentarité avec les négociations multilatérales. Ce changement de position coïncide avec la concrétisation de l'idée de négocier une entente bilatérale de libre-échange avec le Canada. Cette année-là, les associations représentant la grande entreprise dont la National Association of Manufacturers et l'U.S. Chamber of Commerce se sont montrées favorables à une politique à plusieurs volets employant les trois formes organisationnelles que sont l'unilatéralisme, le bilatéralisme et le multilatéralisme.

#### **IV — Des groupes d'intérêt à la remorque de l'évolution de la politique de bilatéralisme pendant la période précédant le cycle d'Uruguay**

Notre analyse révèle, qu'au cours des années durant lesquelles les États-Unis ont commencé à manifester leur intention de libéraliser le commerce par le moyen de la négociation d'ententes bilatérales de libre-échange, il n'y a pas eu de requête importante et répétée provenant des groupes d'intérêt pour que la forme organisationnelle de la politique commerciale soit modifiée. À l'inverse, la politique de bilatéralisme a subi un véritable barrage.

154. Témoignage de George J. Clark, Executive Vice President, Citibank, N.A., on behalf of the Coalition of Service Industries Inc., *Ibid.*, p. 7.

155. Témoignage de Broughton H. Bishop, Chairman of the Board and Treasurer, Pendleton Woolen Mills Inc., *Ibid.*, p. 16.

156. Témoignage de Kenneth W. Dam, Vice President, Law and External Relations, IBM Corp., on behalf of the Intellectual Property Committee, *Ibid.*, p. 144.

157. Témoignage de Robert L. McNeil, Executive Vice Chairman, Emergency Committee for American Trade, *Ibid.*, p. 166.

158. Témoignage de William Pearce, Senior Vice President, Cargill Inc., on behalf of the U.S. Chamber of Commerce, *Ibid.*, p. 186.

159. Déposition de l'American Electronics Association, *Ibid.*, p. 263.

160. Témoignage de Joseph A. Greenwald, Esq., Chairman, Task Force of Multilateral Trade Negotiations, U.S. Council for International Business, *Ibid.*, p. 73.

161. Témoignage de Lawrence A. Fox, Vice President, International Economics Affairs, National Association of Manufacturers, *Ibid.*, p. 176.

Rappelons le fait que les syndicats se sont opposés à toutes les étapes de l'évolution de la politique de bilatéralisme pendant la période intercycles. À plusieurs reprises, les syndicats et des groupes sociaux économiques ont cherché à entraver cette politique. Les syndicats sont intervenus à chaque fois qu'il devenait évident que les responsables de la politique commerciale s'apprêtaient à négocier une entente de libre-échange. Il convient de souligner que l'opposition des syndicats ne concernait pas nécessairement la forme organisationnelle de la politique commerciale mais la libéralisation des échanges sous toutes ses facettes.

La majorité des groupes ne se sont pas penchés sur la forme organisationnelle de la politique commerciale. L'analyse montre, en outre, que ce sont les groupes à vocation générale qui se sont le plus intéressés au choix de la forme organisationnelle de la politique commerciale. En effet, ce sont l'U.S. Council of the International Chamber of Commerce, le Business Roundtable, la Chamber of Commerce of the United States et la National Association of Manufacturers, pour ne nommer que les principaux, qui se sont le plus exprimés sur l'orientation de la politique commerciale et sur les moyens à employer pour mener à bien les objectifs américains. À l'inverse, elle révèle que cette politique a été mal accueillie par nombre d'entre eux. En 1982 et 1983, peu de demandes de groupes allaient dans le sens de l'emploi d'une nouvelle forme organisationnelle. Les négociations multilatérales sous l'égide du GATT apparaissaient comme le meilleur processus disponible pour encourager la libéralisation des échanges. Des réflexions spécifiques portant sur les secteurs des services et de la haute technologie ont montré que cette façon de voir s'appliquait même à ces nouveaux secteurs qui étaient déjà perçus dans certains milieux comme potentiellement difficiles à intégrer au corpus des règles du GATT.

Ce n'est qu'au début de l'année 1984 que la politique de bilatéralisme a commencé à occuper une place de premier plan dans le discours des groupes d'intérêt. La politique commerciale du gouvernement Reagan a semé l'inquiétude chez des organismes sectoriels. L'idée de négocier plusieurs ententes de libre-échange, qui devenait alors plus concrète après l'annonce de l'intention du gouvernement américain de négocier avec Israël, n'était pas du goût d'organismes comme la Chamber of Commerce of the United States. Il y avait une volonté chez les principales associations d'affaires à ce que les responsables de la politique commerciale maintiennent l'attachement des États-Unis à la politique de multilatéralisme et agissent en continuité avec la politique commerciale façonnée depuis la Seconde Guerre mondiale. Il a fallu que ces organismes et groupes d'affaires, qui étaient grandement attachés au multilatéralisme, soient convaincus du rôle que la politique de bilatéralisme pouvait jouer pour faciliter l'avènement de conditions propices à l'adoption d'un agenda multilatéral ambitieux et innovateur et surtout conforme aux objectifs commerciaux des États-Unis.

La politique de bilatéralisme s'est définie et a progressé pendant que les vues des élites économiques américaines étaient opposées. Les préférences des acteurs sociétaux, suggèrent que les responsables de la politique commerciale

ont agi avec une grande autonomie des pressions sociétales. L'État n'a pas agi comme arbitre lorsqu'il s'agissait de définir l'orientation de la politique commerciale et plus particulièrement de choisir la forme organisationnelle la plus efficace.

## **Conclusion**

Puisque nous avons analysé toutes les audiences correspondant à notre catégorisation définie dans le cadre analytique, nous pouvons être confiants que nous avons couvert chacune des interventions des groupes relatives à la forme organisationnelle de la politique commerciale ayant emprunté le canal traditionnel du système politique américain. Cela ne signifie pas qu'il n'y ait pas eu d'autres contacts, plus informels, qui échappent à l'analyse. Les conclusions de la recherche ne nous permettent pas d'exclure que d'importants groupes d'affaires n'aient abordé avec les responsables de la politique commerciale, de manière officieuse, l'orientation de la politique commerciale. Il est possible que des échanges aient emprunté d'autres canaux d'accès que les audiences au Congrès tel le Comité consultatif pour la politique et les négociations commerciales (ACTPN). Bien que seule l'étude systématique de l'ensemble des documents produits par le Comité consultatif pour la politique et les négociations commerciales permettrait d'apprécier sa position quant à la forme organisationnelle de la politique commerciale ainsi que son rôle effectif, les recherches que nous avons pu effectuer sur la question ont montré que plusieurs dirigeants d'entreprises, membres de l'ACTPN, ont régulièrement participé aux travaux des comités du Congrès que nous avons étudiés. On peut néanmoins affirmer, sous toutes réserves, que les représentants d'entreprises témoignant devant le Congrès ne tenaient pas un double langage. Il serait peu probable de constater une dissemblance importante entre les positions véhiculées par ce canal d'accès versus les positions formulées par le canal traditionnel que nous avons analysé.