

Hufbauer, Gary Clyde, Berliner Diane T. and Elliott, Kimberly Ann, *Trade Protection in the United States : 31 Case Studies*. Washington (D.C.), Institute for International Economics, 1986, 365 p.

Nicolas Schmitt

Pêches maritimes : nouveau contexte international et politiques contrastées

Volume 18, Number 1, 1987

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/702157ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/702157ar>

[See table of contents](#)

---

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

---

Cite this review

Schmitt, N. (1987). Review of [Hufbauer, Gary Clyde, Berliner Diane T. and Elliott, Kimberly Ann, *Trade Protection in the United States : 31 Case Studies*. Washington (D.C.), Institute for International Economics, 1986, 365 p.] *Études internationales*, 18(1), 263–264. <https://doi.org/10.7202/702157ar>

## ÉTATS-UNIS

HUFBAUER, Gary Clyde, BERLINER Diane T. and ELLIOTT, Kimberly Ann, *Trade Protection in the United States: 31 Case Studies*. Washington (D.C.), Institute for International Economics, 1986, 365 p.

Cet ouvrage constitue une des études que le « Institute for International Economics » a récemment publié concernant les problèmes d'ajustement des industries américaines à la concurrence internationale. Son objectif est d'identifier la nature de la protection ainsi que les effets économiques de cette protection dans un échantillon d'industries parmi les plus protégées aux États-Unis. Ce livre doit être considéré comme une source complémentaire à une publication plus théorique de l'Institut intitulée « Trade Policy for Troubled Industries » de G.C. Hufbauer et H.F. Rosen.

L'intérêt majeur de ces études de cas réside dans l'analyse détaillée du rôle de la protection dans 31 industries américaines dont 23 proviennent du secteur manufacturier, 4 de l'agriculture, 2 des mines et une des services. Pour chacune de ces industries, le lecteur trouve une description détaillée de la nature de la protection, une analyse des ajustements effectués, des statistiques-clés de l'industrie (importations, part du marché, emplois, profits, tarifs), ainsi que des estimations des élasticités de la demande et de l'offre, des gains et des coûts de la protection pour les consommateurs, les producteurs et les exportateurs. Finalement, une bibliographie clôt l'analyse de chaque industrie. L'ensemble de ces études de cas occupe 320 des 360 pages que compte le livre. De par sa nature, ce livre intéressera donc principalement les professionnels qui ont un intérêt particulier dans l'une ou l'autre des industries analysées.

Plutôt que de passer en revue chacune des industries analysées, il est plus intéressant d'indiquer les conclusions générales que ces cas suggèrent. Il y a, aux États-Unis, quatre méthodes principales de protection. Les tarifs demeurent l'outil traditionnel de la protection,

bien que l'influence du GATT ait diminué son utilisation. Les droits compensatoires, imposés récemment par les États-Unis sur le bois d'oeuvre et le poisson entier canadien, entrent dans cette catégorie. La clause échappatoire (section 201 du *Trade Act*, 1974) constitue la deuxième possibilité d'introduire une protection. Selon cette clause, les industries qui démontrent auprès des autorités que la concurrence étrangère leur nuit de manière notable et que l'intérêt national impose une protection plutôt que toute autre forme d'aide reçoivent une protection temporaire. Les exigences de cette clause font que seules 13 industries ont obtenu une protection selon cet article depuis son inclusion en 1974. Les deux autres méthodes proviennent des pouvoirs constitutionnels et légaux du président ou du congrès. Ils incluent les efforts de persuasion du président auprès des gouvernements étrangers en vue de leur faire adopter une certaine politique (restriction volontaire des exportations automobiles ou d'acier) et les pouvoirs légaux de limiter les importations par l'imposition de quotas (*Meat Act*, *copyright law*) ou par d'autres formes de protection notamment pour des raisons de sécurité nationale.

Si les tarifs ont été plus particulièrement utilisés dans le passé, les restrictions quantitatives sont aujourd'hui les plus populaires. Ce choix en faveur des quotas provient du fait que les producteurs domestiques, comme les fournisseurs étrangers, préfèrent ce type de restrictions aux tarifs. Les producteurs domestiques préfèrent les quotas parce qu'ils assurent une plus grande stabilité des prix et des parts du marché, alors que les producteurs étrangers les préfèrent pour les rentes de rareté qu'ils permettent souvent de capturer.

L'analyse de l'impact économique de ces différentes formes de protection n'est guère positive. Dans l'ensemble, ces études de cas confirment largement les arguments voulant que la protection ne constitue pas un moyen efficace d'aide aux industries en difficulté. Elles confirment en particulier que la protection une fois instituée a une forte tendance à se perpétuer. Sur les 31 cas étudiés, 22 étaient en 1985, soit dans leur cours normal, soit ont été à une date antérieure placés sous

une autre forme de protection. Ils indiquent également que la protection ne répond pas toujours à des problèmes liés à la concurrence internationale, mais souvent à des problèmes de demande intérieure. Sur les 9 cas dans lesquels la protection a cessé avant 1985, 4 l'ont été parce que le changement dans le cycle des affaires a été bénéfique à ces industries. Il n'y a donc que 5 cas dans lesquels la protection a cessé parce que les ajustements industriels ont été jugés suffisants.

Ce sont cependant les coûts économiques qui frappent le plus dans cette étude. Le nombre d'emplois que la protection permet de sauvegarder est en général faible. Par contre, les coûts que les consommateurs doivent supporter (sous forme d'accroissement des prix notamment) placent le coût de chaque emploi sauvegardé entre 21 000 \$ (pêches) et plus d'un million de dollars (produits chimiques). Si, comme il est souvent avancé, le but de la protection est la sauvegarde d'emplois, l'importance de ces montants suggère qu'un programme de subventions à l'emploi aurait été moins onéreux pour le même nombre d'emplois sauvegardés. En d'autres termes il est toujours plus efficace d'intervenir directement sur une variable plutôt qu'indirectement. Si les coûts sont supportés par les consommateurs, les gains de la protection sont principalement capturés par les producteurs et les fournisseurs étrangers. Les gains des fournisseurs étrangers dépendent du mode de protection adopté. Ils sont plus élevés lorsque la protection est sous forme de quotas plutôt que sous forme de tarifs. Par contre, le résultat net est toujours une perte d'efficacité souvent substantielle (textile, industrie maritime, produits laitiers et pétrole).

Le seul point positif qui ressort de cette étude est que la protection engendre un processus d'ajustement au sein des industries. Dans tous les cas analysés, des ajustements en termes d'emplois et de technologie sont soulignés. La protection ne crée donc pas le *statu quo* comme certains le craignent.

La protection a des vertus mais les enseignements majeurs qui ressortent de cette étude sont que, d'une part, les problèmes économiques sectoriels demandent souvent des politi-

ques d'intervention plus directes, et par conséquent plus efficaces que la protection, et d'autre part que le prix à payer pour les quelques vertus de la protection est énorme.

Les auteurs estiment donc que la politique de protection doit être reformulée de façon à ne représenter qu'une des politiques possibles d'aide aux industries en difficulté. Les principaux objectifs de cette réforme consistent en la mise en place d'un processus qui permette au gouvernement de distinguer entre les causes domestiques des difficultés sectorielles et les causes internationales. Il doit également permettre d'allouer une aide temporaire en fonction de l'origine de cette cause et être capable de s'autofinancer.

À l'heure où le Congrès américain entend ériger des barrières douanières dans plusieurs secteurs de l'économie américaine, il est à craindre que ces propositions de réforme restent lettres mortes.

Nicolas SCHMITT

*Département d'économie  
Université Laval, Québec*

JACQUET, Florence. *L'avantage des États-Unis dans l'économie céréalière mondiale: le cas du blé*. Montpellier, Institut agronomique méditerranéen de Montpellier, Coll. « Études et Recherches », juillet 1985, 246 p. et 63 p.

Le blé est non seulement la céréale la plus importante en volume dans le monde mais aussi celle qui est la plus importante sur le marché mondial, celle qui est la plus fréquemment exportée. Or, sur ce marché mondial, les États-Unis occupent une place prépondérante. Car bien qu'ils n'assurent qu'environ 13 % de la production mondiale de blé, ils en réalisent 40 % à 50 % des exportations. Comment, pourquoi? Quels sont les fondements et les mécanismes de la suprématie américaine? Voilà les questions auxquelles tente de répondre l'étude de Florence Jacquet. À cette fin, l'auteur présente, dans la première partie de l'ouvrage, une analyse historique de la mise en place de cette suprématie puis, dans