

AARONSON, Susan Ariel. *Trade and the American Dream : A Social History of Postwar Trade Policy*. Lexington, University of Kentucky Press, 1996, 280 p.

Jean-Christophe Graz

Volume 28, Number 4, 1997

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/703816ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/703816ar>

[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

Graz, J.-C. (1997). Review of [AARONSON, Susan Ariel. *Trade and the American Dream : A Social History of Postwar Trade Policy*. Lexington, University of Kentucky Press, 1996, 280 p.] *Études internationales*, 28(4), 877–880.
<https://doi.org/10.7202/703816ar>

unique et difficilement transposable, il débute une discussion sur la structure du pouvoir, la participation politique et la gestion des ressources étatiques. Il termine ses remarques avec quelques considérations sur le rôle d'assistance de pays ou d'organismes tiers. Les structures de pouvoir doivent être reconstituées du bas vers le haut afin de rétablir la confiance perdue dans les institutions. Pour que le processus réussisse, la légitimité des institutions doit être restaurée rapidement par un support populaire, exprimé librement, à travers un forum représentatif, une convention nationale ou des élections. De même, l'État doit être capable de percevoir et de redistribuer les ressources. Les nouvelles ressources, qui ne peuvent provenir que de l'extérieur, ne doivent pas être utilisées de façon systématique par la nouvelle autorité pour éviter une trop grande dépendance externe. De même, les tierces parties doivent apporter leur soutien sur une période assez longue pour aider à la remise sur pied complète de l'État, mais doivent également accepter de se retirer lorsque leur «travail» est terminé.

La lecture de ce volume est fort agréable et les textes sont bien documentés. Comme dans tous les ouvrages collectifs, les contributions manquent d'uniformité par moment. Il reste que l'éditeur a su recueillir des textes pertinents et offre un ensemble structuré et de bonne qualité.

Pierre JOLICŒUR

Assistant de recherche
Institut québécois des hautes
études internationales

ÉCONOMIE INTERNATIONALE

Trade and the American Dream : A Social History of Postwar Trade Policy.

AARONSON, Susan Ariel. *Lexington,
University of Kentucky Press, 1996,
280 p.*

Avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'établissement formel d'une organisation intergouvernementale à l'issue des négociations du Cycle d'Uruguay du GATT a mis fin à l'amnésie historique qui frappait l'Organisation internationale du commerce (OIC), la troisième institution économique internationale qui aurait dû être créée à la suite de la Seconde Guerre mondiale en parallèle au FMI et à la Banque Mondiale. La presse grand public a relayé le souvenir de cette organisation mort-née après que le Congrès américain eut en 1950 abandonné le processus de ratification de ses statuts. Les manuels de Relations internationales ou d'Économie politique internationale mentionnent aussi rapidement ce projet de régulation commerciale du fait que le GATT en a été pendant près de 50 ans un rejeton longtemps limité au seul problème des tarifs douaniers. Mais aucune étude n'a spécifiquement été consacrée à l'histoire de l'OIC depuis celle classique de Richard Gardner sur les trois piliers institutionnels de l'ordre économique international de l'après-guerre (*Sterling-Dollar Diplomacy*, 1^e éd. 1956). C'est là tout le mérite de l'ouvrage d'Aaronson.

Trade and the American Dream restitue de façon détaillée l'histoire avortée de l'OIC en se focalisant sur le fonctionnement du système politique

américain et de ses implications sur la conduite de la politique commerciale. Après une brève introduction historique, l'auteur rappelle l'importance donnée dès l'éclatement de la Seconde Guerre mondiale au lien à établir entre politique keynésienne de plein emploi et système commercial libéral dans la planification de l'après-guerre. Les chapitres qui suivent n'étaient toutefois pas les enjeux de cet arbitrage. Ils présentent surtout les méandres du processus de décision, de la procédure de négociations et des stratégies de persuasion poursuivies par l'administration américaine. C'est principalement dans cette perspective que le lecteur suit les longues négociations qui ont précédé et suivi la signature de la Charte de la Havane, le document établissant les statuts de l'OIC signé par 53 États à l'issue de la conférence des Nations Unies sur le Commerce et l'Emploi en mars 1948. Il découvre ainsi les origines fortuites du GATT dans la tentative d'accommoder les prérogatives que défend le Congrès dans le cadre du *Reciprocal Trade Agreement*. Il suit de près les obstacles qui ont miné les administrations Roosevelt et Truman dans leur tentative de dépasser le bilatéralisme prévu par cette législation en matière de procédure d'abaissement des tarifs douaniers. Sans être réellement informé des enjeux du cadre multilatéral prévu à l'origine de la planification commerciale de l'après-guerre, il se familiarise toutefois avec cette exigence posée par les principaux partenaires commerciaux des États-Unis comme seule garantie d'accès au marché américain dans un contexte de déséquilibres majeurs des balances des paiements. Par la présentation détaillée de divers *Hearings* ayant eu lieu sous

l'égide du Congrès ou du Département d'État, il visualise aussi clairement le spectre des intérêts particuliers en faveur ou opposés à la politique commerciale poursuivie durant ces années. Il est plongé enfin dans l'opinion du grand public par un recours systématique aux sondages d'opinion de l'époque. Les deux derniers chapitres tirent les leçons de cette histoire à l'égard des initiatives récentes dans le cadre de l'ALENA, des négociations du Cycle d'Uruguay du GATT et de la ratification – réussie cette fois-ci – de ces accords par le Congrès américain. Pour l'auteur, l'échec de l'OIC s'explique principalement par l'incapacité de l'administration américaine à « développer des arguments efficaces susceptibles de faire prendre conscience au grand public américain des avantages potentiels » de ce projet (p. 169). À l'inverse, la réussite de l'ALENA, du Cycle d'Uruguay et de la création de l'OMC tire son origine dans l'intérêt du grand public obtenu grâce à la simplicité du débat focalisé sur la relation entre commerce et emploi dans le cas de l'ALENA et sur l'enjeu de souveraineté posé par l'OMC dans le cas de la ratification des résultats du Cycle d'Uruguay.

Cette étude a le mérite de s'appuyer sur un corpus de sources très important (80 p. de notes en fin de volume). L'auteure a consulté de nombreuses archives américaines gouvernementales et non gouvernementales ; elle a effeuillé la presse, des transcriptions de témoignages oraux et des résultats de sondages d'opinion ; elle a interviewé des témoins d'époque et de nombreuses personnes qui gravitent aujourd'hui autour de la politique commerciale américaine. Mais la richesse de cette information est mal-

heureusement mise au service d'une approche très limitée. En révisant le cadre d'analyse « corporatiste » en vogue en histoire sociale par une mise en avant constante du rôle que joue le grand public face aux intérêts organisés et au gouvernement, Aaronson nous livre une histoire de l'OIC et de ses enseignements actuels contestable d'un point de vue aussi bien politique qu'historique.

La conceptualisation du politique est en effet des plus simplistes ; tout au long du travail, il ne semble exister que trois catégories : le gouvernement, les intérêts « corporatistes » des syndicats, des organisations patronales et des lobbies, enfin, le grand public, assimilé à l'américain moyen. Cette dernière catégorie semble exister en soi et pour soi et les sondages d'opinion sont investis comme outil d'analyse approprié pour ancrer empiriquement l'importance attribuée au grand public.

Cette étude constitue par ailleurs un cas exemplaire d'américanocentrisme ; à part un ou deux pointages dans les archives britanniques, les seules sources sont américaines ; l'auteure croit pouvoir expliquer la genèse, la négociation, puis l'échec de ce projet en termes de politique publique américaine. Elle occulte par conséquent la dimension internationale des rapports de force dans lesquels se situe la problématique de la régulation du commerce international et de son articulation aux questions financières et monétaires. Avant que les statuts de l'OIC ne soient négociés dans les enceintes des Nations Unies, les Britanniques ont par exemple joué un rôle considérable dans l'élaboration du projet. Les clivages

étaient moins transatlantiques qu'internes aux allégeances respectives des gouvernements. Il n'est pas non plus donné suffisamment de poids aux enjeux soulevés par le durcissement de la guerre froide qui subordonne les objectifs à long terme de l'OIC à l'urgence des questions militaro-stratégiques, impliquant par là des institutions économiques de substitution, plus pragmatiques et régionales comme le GATT et l'OECE issue du Plan Marshall.

Les connaissances de l'auteure en économie politique sont en outre manifestement insuffisantes ; elle mentionne certes le dialogue entre keynésianisme et libre-échange dans la planification de l'après-guerre ; elle n'en tire en revanche aucun enseignement pour une conceptualisation spécifique de la relation entre sphères économique et politique à l'égard des conditions de l'échange. Elle restitue également les débats apparus dans les années 1980 sur le « nouveau protectionnisme » et les « politiques de compétitivité », mais elle reste toujours confinée au postulat implicite qui assimile le « libre-échange » à l'intérêt général. Par l'importance qu'elle donne au « grand public », l'auteure introduit – en fait sans jamais l'expliquer – une simple variation de l'hypothèse d'information parfaite centrale à la théorie néoclassique du marché : il faut « éduquer » le grand public de telle sorte qu'il perçoive cet intérêt général et cela ne fonctionne que si le débat est simplifié au point de l'informer sur les seuls enjeux pouvant lui paraître immédiatement visibles (voir en particulier pp. 140-44).

Enfin, l'analyse des dispositions prévues tout au long des négociations

de la Charte de la Havane est pour ainsi dire absente de la recherche ; Aaronson considère que l'OC, malgré toutes ses imperfections, représente une garantie de « libre-échange » en faveur de l'intérêt général. Or, les nombreuses exceptions au « libre-échange » et certains des principes contradictoires inclus dans ce document ne résultent pas simplement de la défense d'intérêts corporatistes ou de positions divergentes sur le plan international. Ils reflètent plutôt la tentative d'institutionnaliser une relation compatible entre les deux aspects contradictoires du « libéralisme encasté » (Ruggie) caractéristique de l'après-guerre : rénovation d'une économie libérale sur le plan international et établissement d'un ensemble de garanties requises pour la conduite de politiques économiques interventionnistes dans le cadre national. Contrairement à plusieurs études récentes consacrées à divers aspects de cette problématique (Cerny, Cox, Helleiner, Pauly, ou Woods pour ne citer que quelques noms), cet ouvrage n'offre aucune analyse susceptible de saisir ces enjeux de façon adéquate.

Jean-Christophe GRAZ

Institut d'Études Politiques et Internationales
Université de Lausanne, Suisse

Contemporary Issues in Commercial Policy.

KREININ, Mordechai E. (dir.). Oxford,
Pergamon, 1995, 226 p.

Ce collectif édité par Mordechai E. Kreinin et l'Institute of International Economics and Management du Copenhagen Business School fait partie des *Series in International Business and Economics* de l'éditeur Khosrow

Fatemi. Le livre est divisé en six parties regroupant vingt-et-un chapitres et comporte également une courte introduction. L'ouvrage explore six grands thèmes reliés au commerce international, au changement technologique et, de façon moins circonstanciée, au nouvel ordre économique mondial caractérisé, entre autres, par la globalisation des activités économiques et l'internationalisation des politiques industrielles, commerciales et technologiques.

Le premier malaise que provoque la lecture de ce livre réside dans le fait que Mordechai E. Kreinin ne présente en introduction aucun texte sur le sujet ni sur les grands thèmes qui y sont présentés, ce qui aurait au moins permis d'introduire le sujet (problématique, évolution, etc.) et de créer certains liens entre les six parties du bouquin. Dans une courte préface (une demi-page), M. Kreinin explique tout simplement que dix-huit des vingt-et-un chapitres du livre ont été choisis parmi les cent cinquante articles présentés au congrès annuel de l'International Trade and Finance Association en 1994 à Reading et qu'il les a regroupés en six blocs, au contenu plus ou moins homogène. De fait, concernant la troisième partie (*country studies*), il précise par exemple que cette dernière « *brings together three studies on unrelated topics, in three different countries* ». L'introduction ne sert en définitive qu'à présenter chacun des chapitres en quelques lignes. Quant à l'absence d'une conclusion, tout comme l'absence d'une véritable introduction, elles font toutes deux grandement défaut dans ce livre.

Le second malaise réside dans le fait que les chapitres sont en général